فلسفة الاقتصاد

مقدّمة معاصرة

5.2.2022



جوليان رايس

ترجمة: شكري مجاهد



فلسفة الاقتصاد

مقدمة معاصرة


تمت ترجمة هذا الكتاب بدعم
مبادرة
ترجم
Tarjim Initiative

فلسفة الاقتصاد

مقدمة معاصرة

تأليف: جوليان رايس

ترجمة: شكري مجاهد

الطبعة الأولى: 2021

ISBN: 978-603-91578-8-5

رقم الإيداع: 1442/5260

هذا الكتاب ترجمة لـ:

Julian Reiss,

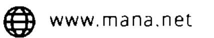
Philosophy of Economics:
A Contemporary Introduction.

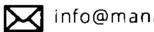
Cover Portrait by: Quentin Matsys



الناشر:

دار معنى للنشر و التوزيع


www.mana.net


info@manaa.net

@ManaPlatform

المحتويات


إلى معهد إرازموس للفلسفة والاقتصاد (EIPE)

شكر وتقدير

قرأ «دان هاوسمان» إحدى مسودات المخطوطة كاملة، وقد أبدى ملاحظات موسعة أشكره عليها شكرًا جزيلًا؛ فقد ساعدت تعليقاته مساعدة كبيرة في تحسين الكتاب، لكن ديوني الفكرية لدان تتجاوز هذا، فقد أشرف على رسالتي للدكتوراة في السنتين الأوليين بكلية LSE (كلية لندن للاقتصاد والعلوم السياسية). وواصل المساهمة في تطوري الفكري من خلال تعليقاته على مقالاتي وفصول كتبي ومناقشاتي إلى يومنا هذا. وتأثيرات «نانسي كارترايت» على آرائي في القوانين والعِلّية والدليل واضحة في الفصول 5، 6، 10؛ فقد قرأت صيغًا سابقة من المخطوطة وعلّقت عليها، وأشكرها على ذلك شكرًا جزيلًا. وقد ناقشتُ صيغًا سابقة من المخطوطة مع مجموعة قراءة (ج) بمعهد إرازموس وهم Conrad Heilmann, François Claveau, Willem van der Deijl, Luis Mireles Flores, Darian Heim, Vaios Koliofotis, Attilia Ruzzene, Johanna Thoma, Melissa Vergara Fernandez and Philippe Verreault-Julien . وأنا أدين لهم بالفضل. وقد استفدت فائدة كبيرة في بعض الفصول من تعليقات Anna Alexandrova, David Birke, Till Grüne-Yanoff, Francesco Guala, Conrad Heilmann, Caterina Marchionni, Robert Northcott, Ingrid Robeyns and Johanna Thoma. وقد أسهم «فيليب فيرو-جوليان» مساهمة كبيرة في إخراج المخطوطة مع تقديم التعليقات. وأنا أدين له بشكر عظيم. كما أحب أن أشكر طلاب دورات فلسفة الاقتصاد في الفصول الدراسية 2010/ 2011 و 2012/2011 بكلية إرازموس للفلسفة والاقتصاد، لما بذلوه من جهد كبير في مسودات المخطوطة، وأشكر كذلك المعلّمين على ما قدموه من تعليقات، وهم:

François Claveau, Joost Hengstmengel, Clemens Hirsch, Freddy van Houten, Luis Mireles Flores, Attilia Ruzzene, Melissa Vergara Fernandez

و«جاك فيرمون» الذي يُدرّس فلسفة الاقتصاد إلى الطلاب الذين يتحدّثون الهولندية.

نشر الفصل 7 من قبل بعنوان «مفارقة التفسير» في دورية **منهجية الاقتصاد**:

"The Explanation Paradox", *Journal of Economic Methodology* ,19 (1): 43-62 (2012).

كما نشرت أجزاء من الفصل 8 من قبل في الفصل الثاني من كتابي **الخطأ في الاقتصاد: نحو منهجية أشد اعتمادًا على الدليل**:

Error in Economics: Towards a More Evidence-Based Methodology. London and New York: Routledge, 2008.

أهدي هذا الكتاب إلى معهد إرازموس للفلسفة والاقتصاد، الذي شهد كتابة أغلب فصول الكتاب، وشكّل طلابه وزائروه وزملائي فيه البيئة الفكرية التي لم يكن الكتاب لولاها ليخرج إلى النور.

وأخيرًا، أتحمل، شأن كل مؤلف، مسؤولية كل خطأ أو سهو ورد في الكتاب.

1 أسئلة فلسفة الاقتصاد الأساسية:
ما؟ ولماذا؟ وكيف؟

- نظرة عامة
- نموذجان معرفيان متعارضان
- فلسفة الاقتصاد: النظرية التأويلية والمنهجية والأخلاق
- أهداف الاقتصاد ومشكلة الغرض
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

فلسفة الاقتصاد مبحث شديد القدم والحداثة في آن واحد؛ فهو قديم لأن أعظم اقتصاديِّ العالم، بداية من أرسطو، كانوا كذلك فلاسفة، أو بالأساس فلاسفة، وينبغي تصنيف كثير من إسهاماتهم تحت **فلسفة** الاقتصاد، وليس علم الاقتصاد علمًا بالمعنى الضيق لكلمة علم. ومع زيادة تخصص المباحث الأكاديمية واتخاذها الصبغة المهنية في القرن التاسع عشر، انفصل علم الاقتصاد عن الفلسفة، ونشأ بعد الحرب العالمية الثانية، تحديدًا، نموذج معرفيٌّ رئيس يعادي التأمل الفلسفي. وفي الوقت نفسه، انصب اهتمام فلاسفة العلم على العلوم الطبيعية، وصاروا يتجاهلون علم الاقتصاد وغيره من العلوم الاجتماعية. ولم يتجدد الاهتمام المتبادل والتبادل الفعلي بينهما، ولم نشهد تطور المؤسسات الاقتصادية التي تركز على المساحة المشتركة بين علم الاقتصاد والفلسفة إلا في العقود الثلاثة الأخيرة أو نحو ذلك. وبهذا المعنى، فإن فلسفة الاقتصاد مبحث جديد. يستكشف فصلنا هذا أهمية فلسفة الاقتصاد بوصفه موضوعًا للدراسة، ويشرح فروعه المختلفة والنهج العام في كتابنا وما نستدل به من سرديات.

نموذجان معرفيان متعارضان

عندما أُقدِّمُ إلى أحد ليس بيننا سابق معرفة ويسألني عن عملي، فإنه ينظر إليَّ مندهشًا متحيّزًا أو غير مصدّقٍ عندما أقول إنني «فيلسوف اقتصاد». أليست الفلسفة والعلم مجالين مختلفين كل الاختلاف؟ أليس الاقتصاد علمًا مادته الحقائق التي تصاغ في أرقام ومعادلات، والفلسفة مبحثًا ينتمي إلى الإنسانيات، وهي أقرب إلى الفنون منها إلى العلوم؛ إذ تتعامل مع الأفكار لا البيانات؟ ولعل التساؤل يزداد استفزازًا، فيقال: أليس الاقتصاديون متبلدي المشاعر، يدعون إلى الأسواق الحرة والمسؤولية الفردية، والفلاسفة أناسًا سذجًا يعتنقون مبادئ مثالية ساذجة، ويؤمنون بخيرية الإنسان؟

لا شك أن هذه الصور النمطية لا تخلو من صدق؛ فإذا راقبنا الاقتصاديين والفلاسفة في مؤتمراتهم المختلفة، وجدنا دليلًا غير الأدلة الشائعة على أن المجالين بالفعل تسودهما ثقافتان مختلفتان اختلافًا واضحًا، لكنَّ المبحثين صارا إلى حد ما أكثر انفتاحًا على أفكارٍ من خارجهما، وقيمٍ غير قيمهما، تؤدي الآن دورًا في كليهما. وسنكتفي بمثالين على مباحث فرعية في الاقتصاد والفلسفة أحدثت فيهما اتجاهات غير نمطية أثرًا كبيرًا في الجدل، وهما: اقتصاديات السعادة والأخلاق الصورية. يدرس مبحث اقتصاديات السعادة والأخلاق الصورية وآثارها. وهو مبحث بيني بالأساس، وغالبًا ما يجمع بين التحليل الاقتصادي وأعمال من مجالات أخرى مثل: علم النفس وعلم الاجتماع والفلسفة. ويختلف هذا المبحث عن اقتصاد الرفاه التقليدي؛ لأنه يعتمد على مفهوم للسعادة (السعادة) مختلف اختلافًا جذريًا (انظر الفصل 12 للتفاصيل). أما تحديد مدى مناسبة هذا المفهوم للسعادة أو ذاك، فيمثل لا شك إحدى أهم القضايا التي تشغل أي فيلسوف يعمل في مجال النظرية الأخلاقية. أما الأخلاق الصورية، ففرع من الفلسفة يختص بقضايا فلسفية تقليدية، يستخدم أدوات مستمدة من علم الاقتصاد، مثل: نظرية الاختيار العقلاني ونظرية اللعبة. وبالتأكيد تؤثر قيمتا الصرامة والرشاقة الرياضية، وهما أقرب شكلًا إلى أقسام علم الاقتصاد منهما إلى أقسام الفلسفة، تأثيرًا واضحًا في الجدل الدائر.

انفصل الاقتصاد عن الفلسفة، وصارا مبحثين منذ فترة قريبة نسبيًا، وهو انفصالٌ مفتعلٌ إلى حد بعيد، بل إن كثيرًا من أعظم اقتصاديّي العالم كانوا كذلك فلاسفة، أو كانوا بالأساس فلاسفة، ومنهم آدم سميث وديفيد

هيوم وجون ستيوارت ميل وكارل ماركس ووليم ستانلي ديفونز وإلى حد ما جون مينارد كينز، وفي فترة أحدث أمارتيا سن. وكثيرًا ما يقال إن أرسطو كان أول عالم اقتصاد، لكن شهرته أكبر بالطبع بوصفه أحد أعظم الفلاسفة في التاريخ.

يرتبط الانفصال إلى مبحثين مستقلين بتوجه عام نحو المزيد من التخصص عرفته كل العلوم، وما زالت تعايشه، لكنه يرتبط كذلك بموقف أخص من العلم، ومنه العلم الاجتماعي. يسمى هذا الموقف أحيانًا «الحداثة» (McCloskey 1983)؛ حيث يرى أن (أ) العلم يستقصي الحقائق ولا شيء غير الحقائق، (ب) معرفة الحقائق لا تتم إلا بما يمكن تأكيده على أساس المشاهدات والتجارب.

يعمل البندان (أ) و (ب) على فصل علم الاقتصاد عن غيره من صور البحث؛ فالعلم، كما يقال لنا، يدرس الحقائق أو ما هو موجود، ولا يدرس القيم والينبغيات. ومن هذا المنظور، ينأى الاقتصادي، لكونه عالمًا، عن الأحكام القيمية؛ فالمعرفة العلمية الموضوعية متحررة من القيمة. والأحكام القيمية مشكلة عند علماء الأخلاق. وإن اتصاف معرفتنا بالموضوعية لابد أن يقوم على السمات القابلة للمشاهدة في العالم. ويتعامل العلم مع أحوال قابلة للإثبات، وليس مع تكهنات تتجاوز إحاطة الحواس. وتُستمد إحدى المقولات الكلاسيكية لهذا المنظور من أعظم الفلاسفة التجريبيين، وهو ديفيد هيوم:

> عندما نجول في المكتبات وكلنا اقتناع بهذه المبادئ، سنُحدث فوضى ما بعدها فوضى. فإذا أمسكنا بأي كتابٍ في الإلهيات مثلًا أو في الميتافيزيقا المدرسية سألنا: **هل يحوي أي تفكُّرٍ مجرد حول الكمية أو العدد؟** لا. **هل يحوي أي تفكُّرٍ تجريبيٍّ** حول الحقيقة الملموسة والوجود؟ لا. ألق به في النار، لأنه لا يحوي سوى السفسطة والوهم. (التأكيد في الأصل Hume 1999 [1748]: 211).

ربما لا يبلغ مفكرو هذا التوجه ما بلغته دعوة الحرب التي ينطوي عليها هذا التطرف الفكري، لكنهم يتفقون على وجود فاصلٍ واضحٍ بين العلم القائم على الأرقام والحقائق المشاهدة، وبين الميتافيزيقا القائمة على الافتراض والتكهن.

من هنا، فإننا نواجه ثنائية تعارض بين ما هو كائن وما ينبغي أن يكون، وبين ما يتأكد بالمشاهدة وما يُتكهن. ومن هذا المنظور، يقع الاقتصاديون على الجانب الآمن من هذه الثنائيات المتعارضة. وخلافًا لذلك، يتعامل

الفلاسفة، من حيث هم منظّرون أخلاقيون، مع الأحكام القيمية وما ينبغي أن يكون، ومن حيث هم ميتافيزيقيون يتعاملون مع التأمّلات حول مكونات الواقع العليا المتجاوزة.

حدثت في النصف الثاني من القرن العشرين تطورات متوازية في كل من الاقتصاد والفلسفة ساعدت على تجاوز هذه الثنائيات المتعارضة. فمن جانب، ظل بعض الاقتصاديين يؤكدون الفاصل بين ما يسمى الاقتصاد الوضعي (أو الواقعي) والمعياري (أو التقييمي)، لكنهم أدركوا أنه لا يسعهم إغفال أحكام القيمة تمامًا. وقد ظهر، لا سيما من أعمال أمارتيا سن، أن الاقتصادي، بوصفه عالمًا، لا بدّ أن يدخل في بحث أخلاقي (انظر على سبيل المثال (Sen 1987)). ومن جانبٍ آخر، كفّ الاقتصاديون عن ترديد أن المعرفة الاقتصادية لا تتم إلا بما يُشاهَد. ومن أمثلة ذلك أن الاقتصاديين اليوم يشاركون مشاركة فعالة في مناقشات حول مفهوم «العلة» cause، وكان من قبل يعدّ ميتافيزيقيًا لا يصلح لنظر علماء الطبيعة (Hoover 2009). ومثال آخر هو أن مفهوم «التفضيل الظاهر» الذي كان ضمن التخصص؛ لأنه يسمح للاقتصاديين بتفادي وضع الافتراضات حول أحوال لا تقبل المشاهدة، أخذ يتعرض لهجوم حاد (Hausman 2012).

كذلك تغير مبحث الفلسفة؛ فقد حافظت الفلسفة على ارتباطها بالقضايا الأخلاقية كالتي تتعلق بطبيعة الخير وبمبادئ العدالة، وعلى القضايا الميتافيزيقية التقليدية، كالتي تتعلق بطبيعة «العلّية» وقوانين الطبيعة؛ فقد صار الفلاسفة يفعلون ذلك، وهم يعتمدون بشكل متزايد على العلم وعلى التواصل معه؛ لذلك، إن قدرًا كبيرًا من الإنتاج الفلسفي في الفترة القريبة يشبه العلم إلى حد ما، كما في استخدام المعلومات التجريبية والنمذجة الرياضية والمناهج التجريبية أحيانًا.

معنى هذا أن الاقتصاد والفلسفة تقاربا لأن الاقتصاديين بدؤوا في طرح أسئلة كانت من قبل تعدّ فلسفية بالمعنى المسيء الكامن في الوصف (غير العلمي)، ولأن الفلاسفة بدؤوا تناول قضاياهم بطرق أقرب إلى العلم منها إلى الفلسفة التقليدية. ومن نتائج هذا التقارب أن كثيرًا مما يجري من عمل في أقسام الاقتصاد والفلسفة، ويُناقَش في المؤتمرات الأكاديمية، ويُنشر في دوريات الاقتصاد أو دوريات الفلسفة يستعصي على التصنيف الواضح بين «اقتصاد صريح» أو «فلسفة صريحة». وكتابنا هذا في منطقة التقاء الاقتصاد بالفلسفة.

تقدم لنا الأزمة الاقتصادية الأخيرة (2008) سببًا مستقلًا يجعل فلسفة الاقتصاد مجالًا بحثيًا له أهمية كبيرة ومستقبلًا أكاديميًا وعمليًا باهرًا؛ فقد ألقى معلّقون كثر، منهم حاصلون على جائزة نوبل في الاقتصاد، باللوم عن الأزمة على إخفاق مبحث علم الاقتصاد. وفيما يلي، بعض هذه الأصوات البارزة:

> من بين كل الفقاعات الاقتصادية التي انفجرت [منذ عام 2008] لم يبلغ دوي انفجارات ما بلغه دوي انفجار فقاعة علم الاقتصاد نفسه. (The Economist 2009)

> في العام الماضي انهار كل شيء.

> لم يستشرف أزمتنا الحالية سوى القليل من الاقتصاديين، لكن هذا الإخفاق في الاستشراف كان أهون مشكلات المجال. والأهم كان عمى التخصص والمهنة عن إمكانية حدوث إخفاقات كارثية في أحد أشكال اقتصاد السوق. (Krugman 2009)

> كان سلوك المصارف السبب الرئيس في الأزمة -في المقام الأول بسبب المواقف المضللة التي لا تقيدها لوائح جيدة...

> توجد مجموعة أخرى من المتورطين، وهم الاقتصاديون الذين طرحوا الحجج التي وجدها من في أسواق المال ملائمة وتخدم أغراضهم من أسواق المال. فقد طرح هؤلاء الاقتصاديون نماذج لا تحتاج إلى لوائح تنظيمية، تقوم على افتراضات غير واقعية بوجود المعلومات الكاملة والتنافس الكامل والأسواق الكاملة. (Stiglitz 2009)

نلخص كلام كروغمان Krugman وستيغليتز Stiglitz؛ فنقول إن من أسباب الأزمة المالية النماذج الاقتصادية التي أسبغت عليها المثالية، أي صارت مجردة إلى حد عدم قابلية استخدامها لأغراض مهمة مثل التنبؤ بأزمات مالية كالأزمة الأخيرة، والتهوين من أهمية تدخّلات السياسة العامة كالتنظيمات المصرفية، لكن هل لهؤلاء النقاد مسوغات في هذه الاتهامات؟ هل هم على حق في رفض النماذج الاقتصادية الرئيسة الحالية وفي إلقاء مسؤولية الأزمة على هذه النماذج؟ ربما يقول أي مراقب مجافٍ إن كلا من كروغمان وستيغليتز مغرضان. وتحديدًا لأن كليهما من دعاة نماذج معرفية اقتصادية بديلة؛ إذ يتبع كروغمان في مقاله أجندة كينزية صريحة. ويشتهر ستيغليتز بدعوته إلى نماذج معلومات غير كاملة وغير

مثالية (وهي بالطبع تنطوي على لوائح تنظيمية مختلفة).

وهكذا، ينتقد كروغمان وستيغليتز اقتصاد التيار الرئيس؛ لأنه يستخدم نظريات رديئة -نظريات تنشئ افتراضات غير واقعية حول الأسواق، نظريات لا تفسح مساحة لإمكانية وقوع «إخفاق كارثي»، على الرغم من واقعها التجريبي الظاهر. تشير مقالة كروغمان إلى جانب آخر؛ إذ يحلل كروغمان الخطأ فيقول: «تخصص الاقتصاد كما أراه ضل طريقه، لأن الاقتصاديين بوصفهم فئة خلطوا بين الجمال، الذي يرتدي ثياب الرياضيات الجذابة، والحقيقة». (Krugman 2009)؛ أي إن كروغمان ينتقد الاقتصاديين لاستخدام منهجية رديئة، فيطلبون الأناقة الرياضية لا الحقيقة، حتى وضعوا نماذج تخفق في التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المهمة، وتخفق في تقديم مشورة سياسية جيدة.

أما الفلاسفة، أو فلاسفة العلم تحديدًا، فيفكّرون في الأسئلة المتعلقة باختبار النظرية والمنهجية العلمية بطريقة احترافية. وبصورة أعمّ، يهتم فلاسفة العلم بالقضايا الميتافيزيقية والمعرفية التي تثيرها العلوم. والقضايا الميتافيزيقية هي القضايا التي ترتبط باللبنات الأساسية في بناء الطبيعة والمجتمع كالأشياء والخصائص والأفراد وقوانين الطبيعة والمعايير الاجتماعية والعلّية والنمذجة (الاحتمال والضرورة). وتتعلق القضايا المعرفية بالطرق التي يكتشف بها العلماء هذه الأشياء في التجارب والمقاييس والمشاهدة. فإذا أحسن فلاسفة العلم عملهم؛ فإن ما يتوصلون إليه من أدوات ومفاهيم ونظريات ينبغي أن يساعدنا في تحديد إن كان ما يقوله كروغمان وستيغليتز حول تقييم النظرية والمنهجية بالقوة التي يسبغانها عليها.

وهناك جانب ثالث. يرى البعض، ومنهم ستيغليتز، أن سلوك المصارف من أهم أسباب الأزمة، لكنهم يختلفون عنه في أنهم لا يرون أن الإخفاق كان بسبب التصورات المثالية غير الواقعية؛ بل في الأسس الأخلاقية غير المناسبة للاقتصاد التي يتعلمها مصرفيو المستقبل في المعاهد التجارية. ويقول في مقالة في صحيفة الجارديان البريطانية:

> إن المعاهد التجارية هي التي أغرقت عالم المصارف بخريجين درسوا مقررات ماجستير إدارة الأعمال MBA ذات المكانة الرفيعة، ثم دفعوا الاقتصاد إلى الانحدار.
>
> وصف أحد المواقع الإلكترونية مؤخرًا المعاهد التجارية بأنها «أكاديميات

الكارثة» وهاجم ووصم العشرات من خريجي دورات ماجستير إدارة الأعمال ذائعة الصيت بأنهم «مصرفيون مفسدون ومحتالون» -من خريجي ماجستير إدارة الأعمال بجامعة هارفارد هنري بولسون، وزير المالية في إدارة الرئيس بوش الذي هاجم التنظيم الحكومي لأنشطة وول ستريت هجومًا شديدًا، حتى الرئيس التنفيذي لمصرف HBOS [مصرف هاليفاكس الاسكتلندي] آندي هورنزبي. (James 2009).

تُواصل مقالة الجارديان فتشير إلى أن اللوم لا يقع فقط على إخفاق المدارس التجارية في دمج مقررات عن المسؤولية الاجتماعية للشركات وعن أخلاق الأعمال التجارية، بل إن النموذج المعرفي الذي يتعلّمه الطلاب في المدارس التجارية والجامعات يمكن استخدامه أو استغلاله لتسويغ مبدأ غوردون جيكو «الطمع جيد». من أول ما يتعلمه طلاب الاقتصاد وجود آلية تسمى «اليد الخفية» تُحوِّل بها الأسواق بصورةٍ سحريةٍ السعي إلى المصلحة الشخصية إلى منفعة اجتماعية. يتعلّم الطلاب المقدمون على ذلك بقدرٍ ضئيلٍ أن افتراض آدم سميث عن اليد الخفية تأكّد رياضيًا بما يسمى «النظرية الأساسية الأولى لاقتصاد الرفاه».

إذا كانت الأزمة المالية شرًّا اجتماعيًا، كما قد يتفق أغلبنا، وإذا كان سببها الأسواق التي تعمل بحرّية، فلا بد من وجود خطأ في فكرة اليد الخفية. ولعل الطمع ليس جيدًا. على أية حال، هناك مسوغ للشك في أن الاقتصاد يقوم على أسس أخلاقية سليمة.

أقول مرة أخرى إن الفلاسفة في موقع يتيح لهم الرقي بالمجادلات التي حول الأسس الأخلاقية. فالأخلاق إحدى فروع الفلسفة الرئيسة، وقد انشغل الفلاسفة بالمشكلات الأخلاقية منذ بداية الفلسفة الغربية. ولا شك أنهم توصلوا إلى بعض المفاهيم والأدوات والأفكار التي تساعد الاقتصاديين.

فلسفة الاقتصاد: النظرية التأويلية والمنهجية والأخلاق

يصب فلاسفة الاقتصاد اهتمامهم على أسس علم الاقتصاد النظرية والمنهجية والأخلاقية. وليس من باب المصادفة أن أختار انتقادات الاقتصاد التي تشير إلى تحديات نظرية ومنهجية وأخلاقية تثيرها الأزمة المالية. وسأشرح في هذا القسم بشيء أكبر من التفصيل ما تمثله هذه الأفرع الثلاثة من فلسفة الاقتصاد.

تقدم نظريات الاختيار العقلاني الإطار النظري الأساسي لعلم الاقتصاد. وتتخفّى هذه النظريات في أشكال مختلفة وتنطبق على مواقف اليقين والمخاطرة وعدم اليقين والمواقف الاستراتيجية والقرارات الجماعية. ويعني درس أسس نظرية الاختيار العقلاني درس المسلّمات والمبادئ التي تستند إليها النظريات بغرض النظر في صلاحيتها كمسلّمات ومبادئ للاختيار «العقلاني» وملاءمتها لأن تكون تفسيرًا وصفيًا للاختيار (الفعلي).

وليست كل نظرية اقتصادية نظرية اختيار عقلاني؛ فهناك نظريات كبرى كذلك، مثل نموذج سولو سوان Solow-Swan للنمو، والنظرية الكمية في المال، ونموذج IS/LM، وقوانين اقتصادية صغرى عديدة مثل قانون ساي Say وقانون هوتلينغ Hotelling وقوانين العرض والطلب. وإن درس أسس النظرية الاقتصادية يعني كذلك دراسة كيفية تأويل النماذج والقوانين الاقتصادية والسؤال عن الأسس الميتافيزيقية للاقتصاد: هل في الاقتصاد قوانين طبيعية؟ ما الدور الذي تؤديه علاقات السببية؟ هل يوجد وراء الأفراد كيانات اجتماعية أيضًا؟

يلقي الباب الأول من كتابنا هذا نظرة تفصيلية على مجموعة منتقاة من هذه القضايا. يدرس الفصل الثالث نظرية الاختيار العقلاني في ظل اليقين والمخاطرة، ويدرس الفصل الرابع نظرية اللعبة. أما نظرية الاختيار في ظل عدم اليقين، فستناقش بإيجاز في الفصل الرابع عشر. وستدرس مفاهيم القانون والعلّية والآلية العلّية في الفصلين الخامس والسادس. ويدرس الفصل السابع النماذج وصيغ المثالية أو التجريد في علم الاقتصاد.

والمنهجية فرع فلسفة الاقتصاد الثاني، وهو كما يوحي الاسم ينظر في المناهج التي يستخدمها الاقتصاديون في اختبار نظرياتهم وإقرار الحقائق والقوانين علاقات العلّية. يشير الاقتصاديون عادة إلى شيء شديد التحديد، عندما يستخدمون مصطلح المنهج، مثل «منهج تعزيز من ثلاث مراحل لبناء قاعدة بيانات لمدخلات ومخرجات دولية وسلسلة زمنية» أو «منهج تقريب رباعي لنماذج فاعلية ذات إجراءات متكررة» أو «منهج تقدير متغيرات ذرائعي لنماذج غير حدية». أما الفلاسفة، فكلامهم أكثر تجريدًا وأشد اهتمامًا بالقضايا التأصيلية. فهم يرون أن المناهج إما بالملاحظة أو التجريب. ومناهج الملاحظة تولد البيانات سلبيًا. ويختص علم الاقتصاد أساسًا بقياس المؤشرات الاقتصادية، مثل: الناتج الإجمالي المحلي والبطالة والتضخم والتحليل الإحصائي للبيانات باستخدام الانحدار. تمنح المناهج

التجريبية الاقتصاديين دورًا أكثر حيوية، فهم يصممون المشهد ويتحكّمون في المتغير ويراقبون ويسجّلون النتيجة ولا يحللونها إحصائيًا قبل هذا. ويشهد الاقتصاد التجريبي حاليًا مرحلة ازدهار بوصفه أحد مجالات علم الاقتصاد، وصار استخدام التجارب بالعينات العشوائية شائعًا في اقتصاد التنمية في السنوات الأخيرة.

وتقتضي دراسة الأسس المنهجية لعلم الاقتصاد تعلُّم طريقة عمل هذه المناهج والظروف التي تعمل في ظلها وأنواع الأسئلة التي تجيب عنها، وقد خُصص الباب الثاني من كتابنا لهذه القضايا. وسيعرض الفصل الثامن قياس المؤشرات الاقتصادية، والفصل التاسع المناهج الاقتصادية القياسية، والفصل العاشر التجارب الاقتصادية، والفصل الحادي عشر الدراسات الميدانية ذات العينة العشوائية.

يضم الفرع الثالث من فلسفة الاقتصاد الجوانب الأخلاقية في علم الاقتصاد. ويحوي الاقتصاد كثيرًا من القضايا الأخلاقية. ولننظر في مقطع شهير من مقال ميلتون فريدمان «منهجية الاقتصاد الوضعي»:

> من الأمثلة الواضحة التي لا تخلو من أهمية، تشريع الحد الأدنى للأجور. تنطوي الحجج المقدمة لتأييده أو معارضته على إجماع حول هدف الوصول إلى «أجر إعاشة» للجميع، وهذه العبارة الملتبسة شائعة تمامًا في هذه المناقشات. ويرجع اختلاف الرأي بالأساس إلى اختلاف ضمني أو صريح حول تنبؤات قدرة هذه الوسيلة نفسها على تحقيق هذه الغاية المتفق عليها. (M. Friedman 1953: 5)

يدّعي فريدمان هنا أن «أجر الإعاشة للجميع» غايةٌ متّفق عليها، لكن وسيلة تحقيقها محل نزاع بين الاقتصاديين. وأشك في وجود إجماع عام في زمن فريدمان على هذا الهدف السياسي، لكنني سأفترض أنه على صواب. هل يعني الإجماع على هدف سياسي أن اتخاذ وسيلة لتحقيقه أمرٌ مسوغٌ أخلاقيًا؟ هل الغاية نفسها مسوغة؟ هل النقاش العقلاني ممكن؟ أم أن الاختلافات في أحكام القيمة هي «اختلافات حول أي الرجال لا يسعهم إلا الوصول إلى حد القتال؟» (M. Friedman 1953: 5). هذه هي الأسئلة التي يطرحها فيلسوف الاقتصاد، عندما يوجه اهتمامه إلى الجوانب الأخلاقية في الاقتصاد.

اقتصاد الرفاه هو فرع الاقتصاد الذي يتناول مثل هذه الأسئلة. ويقتضي

درس الأصول الأخلاقية للاقتصاد درس الأصول الأخلاقية لاقتصاد الرفاه، ويقتضي ذلك بالأساس دراسة مفهوم الرفاه، ومبادئ عدالة التوزيع والقضايا الأخلاقية التي يثيرها السوق. وينظر الباب الثالث من الكتاب في هذه الأمور، على الترتيب، في الفصول 12-14.

قلت سابقًا إن دراسة الأصول الأخلاقية للاقتصاد تقتضي بالأساس دراسة الأصول الأخلاقية لاقتصاد الرفاه؛ لأن الأحكام الأخلاقية كثيرة حتى فيما تسمى مناهج الاقتصاد «الوضعي» (أي الاقتصاد الوصفي أو التفسيري). وهذا لأن كثيرًا من المناهج التي يستخدمها الاقتصاديون تستلزم أحكامًا أخلاقية حتى يحسن عملها. ويبرز هذا في حالة قياس تضخّم سعر المستهلك: فقياس سعر المستهلك قياسًا صحيحًا يقتضي إصدار أحكام حول قيمة التغيرات في جودة السلع، لكن هذه الأحكام تستلزم مفهومًا للرفاه الاستهلاكي، وهي بذلك ذات طبيعة أخلاقية (انظر الفصل 8).

الفصل الخامس عشر فصل ختامي يهدف إلى جمع مختلف الخيوط التي يضمها نسيج الكتاب؛ فيناقش الأبوية الليبرتاريانية، وهو طرح سياسي خلافي ذاع صيته مؤخرًا. وكما سنرى، يقتضي فهم هذا الطرح السياسي معرفة نظرية الاختيار العقلاني والمنهجية التجريبية ونظريات السعادة والعدالة والإخفاق السوقي. وآمل أن يكتسب القارئ قدرًا أكبر من الثقة يمكّنه من تقييم هذا الطرح بعد قراءة هذا الكتاب.

أهداف الاقتصاد ومشكلة الغرض

يسعى الاقتصاد إلى تحقيق أهداف مختلفة باستخدام أدوات ومناهج علمية مختلفة. أما الهدف ذو الثلاث عناصر -التفسير والتنبؤ والتحكم- فتنسبه إلى الاقتصاد مقولةٌ كلاسيكيةٌ تعود إلى كارل مينجر (Menger 1963). ومن هذا المنظور، يستهدف الاقتصاديون تفسير الأحداث والأنساق الماضية ثم استشراف أحداث المستقبل، وبذلك يساعدون في وضع السياسات والتخطيط، وأخيرًا يستهدفون تقديم وصفات للتدخلات الناجحة في الاقتصاد.

طرح مينجر نقطة بداية جيدة لمناقشة أهداف علم الاقتصاد، لكنه طرحٌ ناقص. فإنّ وصف الظواهر الاقتصادية باستخدام المؤشرات والإحصاءات هدفٌ مكملٌ للهدف الأسمى، وهو التفسير والتنبؤ والتحكم، لكنه هدف

مهم في ذاته (راجع Sen 1983a). فإذا كانت معدلات التضخم والنمو في الدولة «س» هي كذا، ونسبة «ص» من سكانها يعيشون في فقر، فإن هذه معلومة مهمة، بصرف النظر عن استخدام هذه المعلومة في المزيد من الأغراض العلمية أو التطبيقية.

يسهم الاقتصاديون كذلك في عدد من المناقشات المعيارية، وعليه ينبغي اعتبار تقديم تفسيرات معيارية مناسبة للعقلانية والسعادة والعدالة أحيانًا من أهداف علم الاقتصاد. ولا يسهم كل متخصص عامل في الاقتصاد في هذه الحوارات التأصيلية، لكن زمن استئثار الفلاسفة بها ولّى منذ زمن طويل.

أما سبب الدخول هنا في هذه المناقشة الأولية لأهداف علم الاقتصاد، فهو أن كثيرًا من المناقشات التالية ستكون عاطلة عن المعنى، إلا أن تجري في سياق السعي إلى غرضٍ علميٍ محدّدٍ بدقّةٍ نسبيًا. ويمكن للأهداف المقدمة هنا أن تتيح هذا الغرض. فعلى سبيل المثال، ما جدوى أن ينصح الاقتصاديون بأن يدرسوا آليات العلّية، أو ينهوا عن ذلك، وكأن الأمر مسلّم به. ولعل جدوى نصح الاقتصاديين بدراسة الآليات تُستمد من سعيهم إلى تفسير الظواهر الاقتصادية، وذلك لشيوع الرأي القائل إن وصف الآليات يتيح تفسيرات مهمة للنتائج المطلوبة. وبالمثل، فإن السؤال عن ملاءمة نظرية الاختيار وحسب سؤال ملتبس على أقل تقدير، لكنه سيكون سؤالًا مناسبًا إذا كان عن كون النظرية تفسيرًا وصفيًا لكيفية تحديد الناس اختياراتهم أو تفسيرًا معياريًا للكيفية التي ينبغي أن يحدد الناس اختياراتهم بها، أو عن الأمرين، أو ليس عن أي منهما.

من هنا، ينبغي تقييم الممارسات العلمية في علاقتها بغرضٍ، ويُفضّل أن يكون العلماء أنفسهم هم من حددوا الغرض، ولم يفرضه عليهم فيلسوف لا ينتمي إليهم. فإذا حدث هذا ترتّب عليه إشكالية وهي أن أغلب الممارسات العلمية تُستخدم لأغراض مختلفة، ومناسبتها أو ملاءمتها تتناسب مع ذلك الغرض. فآليات العلّية مثلًا، تدرس لثلاثة أغراض على الأقل. أولًا، كما سبق، فهي تستخدم لتفسير ظواهر اقتصادية. ويرتبط الاستخدامان الثاني والثالث بالاستدلال العلّي. فمن الصعب غالبًا تأكيد إن كان متغير اقتصادي معين (ولنقُل المال) يسبب آخر (ولنقُل الدخل الرسمي) باستخدام التحليلات الإحصائية فقط، وذلك لأن كل النماذج الإحصائية لا تستند إلى بيانات كاملة (انظر الفصل 9). وعندما يكون نقص

البيانات مشكلة خطيرة، يُنصح أحيانًا بدراسة الآليات المحتملة التي يمكن بها أن تؤدي «س» إلى «ص»:

> مهما بلغ الاتساق في العلاقة بين التغير المالي والتغير الاقتصادي، ومهما بلغت قوة دليل استقلالية التغيرات المالية، لن نقتنع بأن التغيرات المالية هي مصدر التغيرات الاقتصادية إلا إذا استطعنا تحديد الآلية التي تربط الواحدة بالأخرى. (التأكيد مضاف Friedman and Schwarz 1963: 59)

الاستخدام الثالث هو تأكيد قابلية تعميم المقولات السببية القائمة بالفعل. لعل ما صح في النظام الاقتصادي للولايات المتحدة في الفترة من 1867 إلى 1960 لا يصح في الفترة التالية أو في دولة أخرى. وتعدُّ معرفة الآليات مفيدة لتقرير إمكانية تصدير المقولات العلّية من سياق إلى آخر.

ربما كانت التوصية المنهجية بدراسة الآليات العلّية المسؤولة عن إحدى الظواهر الاقتصادية المهمة توصيةً مفيدةً في سياقٍ ومضرةً في آخر، لكن هذا يخلق مشكلة؛ لأن كل واحد من فروع فلسفة الاقتصاد الثلاثة في ذاته متعدد الأبعاد؛ لأن كل نظرية ومنهج ومبدأ أخلاقي ينبغي تقييمه في علاقته بغرض، وأغراض علم الاقتصاد كثيرة.

سهلتُ على نفسي إلى حد ما عندما ركزت على غرض رئيس واحد في الباب الأول، وهو تفسير الظواهر الاقتصادية. ولا أعتقد أن التفسير هدف علم الاقتصاد الوحيد، أو أن له أهمية استثنائية، لكن التركيز على التفسير يتيح سردية لطيفة ومبدأً تنظيميًا للباب الأول. وعليه، فسأبدأ بمناقشةٍ تقديميةٍ لموضوع التفسير العلمي في الفصل الثاني. وستحتل أغراض أخرى رئيسة بؤرة اهتمام الباب الثاني (لا سيما الوصف في الفصل 8، والسياسة العامة في الفصل 11) والباب الثالث (وعلى سبيل المثال، التأمل الأخلاقي والسياسة العامة في الفصل 12).

يتبع الباب الثالث، وهو عن الأخلاق، النهج التبسيطي نفسه؛ إذ يمكن مناقشة مفاهيم الرفاه والأسواق والعدالة من زوايا شتى. وقد قررت أن أتخذ مبدأ «الطمع جيد»، أو بالأحرى نظيره الأكاديمي، أي فرضية اليد الخفية، مبدأً تنظيميًا. وكما سأشرح في الفصل 12، لا تحوّل الأسواق السعي الفردي إلى المصلحة الشخصية إلى منفعة اجتماعية إلا في ظل عدد من الافتراضات عن الرفاه الإنساني وطبيعة الأسواق والأمور المهمة للمجتمع. وقد اخترت الموضوعات الأخلاقية المطروحة في الباب

الثالث بغرض تقييم قبولها ومنطقيتها وقياس قابلية التسويغ الأخلاقي للافتراضات التي تستند إليها فرضية اليد الخفية.

أسئلة للدراسة

1. حاول استحضار مثال لكل حالة تحدٍّ نظري ومنهجي وأخلاقي نوقشت في القسم الأول من هذا الفصل. كيف تسهم فلسفة الاقتصاد في حلها؟
2. إذا كنت دارسًا للاقتصاد، فكر في منهجك الدراسي. أي المقررات تثير قضايا فلسفية؟ هل تظن أنها ستناقش في هذا الكتاب؟
3. يذكر القسم الأخير من هذا الفصل الذي يتعامل مع «أهداف علم الاقتصاد ومشكلة الغرض»، الوصف والتنبؤ والتفسير والتحكم والتأمل المعياري بوصفها أهدافًا لعلم الاقتصاد. هل توجد أهداف أخرى؟ هل توجد تراتبية بين الأهداف المختلفة؟
4. إلى أي مدى تتشابه مشكلات فلسفة العلم مع مشكلات فلسفة العلوم المختلفة؟ وإلى أي مدى تختلف؟
5. «لا بد أن يكون الاقتصادي الجيد فيلسوفًا مجيدًا». ناقش هذه المقولة.

قراءات مقترحة

هذا فصل تقديمي في نص تقديمي عن فلسفة الاقتصاد، وعليه ينبغي أن تكون القراءات المقترحة نصوصًا أخرى في فلسفة الاقتصاد. وللأسف لا توجد نصوص أخرى، على الأقل في المجال كما نفهمه هنا. ولعل أقرب نص موجود عن الأهداف وفي نطاق الموضوع كتاب دان هاوسمان علم الاقتصاد المستقل غير المحدد *The Inexact and Separate Science of Economics* (Hausman 1992a). يستبعد هذا الكتاب الجوانب الأخلاقية في الاقتصاد (مع ذلك انظر Hausman and McPherson 2006)؛ إذ يحوي ملحقه مقدمة ممتازة في فلسفة العلم، ولا تزال مناقشات كثيرة فيه من أفضل المطروح في موضوعات مثل قوانين افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، وفلسفة ميل الاقتصادية وذرائعية ميلتون فريدمان وإجرائية بول صامويلسون، وظاهرة قلب التفضيل. كما يوجد عدد من الكتب شبة التقديمية في موضوع أضيق هو المنهجية الاقتصادية، أغلبها قديم وله منحى تاريخي. ويُستثنى من ذلك كتاب بومانز وديفيس (Boumans and Davis 2010). وتضم النصوص الأقدم الأخرى كتابي بلوغ Blaug 1992 وكالدويل Caldwell 1982. وكتاب هاندز Hands 2001 سهلٌ شامل. ويوجد عدد آخر من المراجع في فلسفة الاقتصاد مثل كتاب ديفيس وهاندز Davis and Hands 2011 أو كتاب كينكايد وروس Kincaid and Ross 2009. وأغلب مقالات الكتاب الأخير أقرب إلى الأوراق البحثية منها إلى المقدمات أو عروض الموضوعات، لكن مساهمة روجر بلاكهاوس Roger Backhouse في كتاب *New Palgrave* نقطة بداية مفيدة (Backhouse 2008). وللاطلاع على كتاب مقتطفات من القراءات الكلاسيكية والمعاصرة، انظر كتاب هاوسمان Hausman 2008.

الباب الأول

تأويل النظرية الاقتصادية التأويلية

2 تفسير الظواهر الاقتصادية

- نظرة عامة
- التفسير هدفًا من أهداف علم الاقتصاد
- الظواهر
- أسئلة لماذا: الوصف والتفسير
- القوانين العلمية
- نموذج دي-إن D-N «نموذج التفسير الاستنباطي التقنيني» ومساوئه
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

يسأل هذا الفصل عن معنى «تفسير» ظاهرة تجتذب اهتمامًا علميًا باستخدام نظرية أو تصور أو نموذج. وكما سنرى، فإن مفهوم التفسير (العلمي) يرتبط تاريخيًا ارتباطًا وثيقًا بمفهوم القانون العلمي. ومن هذا المنظور الذي اعتمده الفلاسفة والاقتصاديون، فإن تفسير ظاهرة اقتصادية يعني إخضاعها لقانون. يدرس الفصل ما يسمى «النموذج التفسيري الاستنباطي التقنيني» ويعدّ هذا التصور خاطئًا عمومًا حاليًا، لكن مناقشة نقائصه تفيد كنقطة بداية؛ لأن هذه النقائص هي التي جعلت الفلاسفة والعلماء الاجتماعيين يبحثون عن بدائل أفضل. ويناقش أغلب ما يتبقّى من الباب الأول قضايا ترتبط بهذه البدائل.

التفسير هدفًا من أهداف علم الاقتصاد

تفسير الظواهر الاقتصادية من أهداف علم الاقتصاد المهمة. ويمكن إدراك هذا فيما يلي من مقتبسات (التأكيد مضاف):

> يجسد مثال السيارات المستعملة جوهر المشكلة. نسمع من آن لآخر من يذكر أو يندهش للاختلاف الكبير في السعر بين السيارات الجديدة والسيارات التي خرجت لتوها من المعرض. والتسويغ المعتاد لهذه الظاهرة الذي يقال على موائد الغداء هو المتعة الخالصة التي يمنحها امتلاك سيارة جديدة. ونقدم لهذا تفسيرًا مختلفًا. (Akerlof 1970: 489)

> لا بد أن تكون للضرائب المرتفعة ومعدلات الادخار العام السلبية آثار عكسية على معدل الادخار الجمعي؛ فهي تقلل الدخل القابل للتصرف للقطاع الخاص الرسمي، فالموارد التي تحرك بهذا الشكل لا تستخدم لزيادة المدخرات العامة. ولعل هذا جزء مهم من تفسير انخفاض التوازن الادخاري. (Rodrik 2007: 80)

> نقول بإيجاز إن الانفجار المالي في العقود الأخيرة والانكماش المالي الجاري يمكن تفسيرهما أساسًا في إطار توجهات الركود داخل الاقتصاد الحاكم. قدّم اقتصاديون وبعض متحدثي الإعلام تفسيرات أخرى للأزمة الحالية (تركز أغلبها على الأسباب القريبة). (Foster and Magdoff 2009: 120)

> لا حاجة لقول إن تفسيرات أخرى كثيرة للتباين الكبير بين الشرق والغرب طُرحت: فهناك الاختلافات الطبوغرافية والموارد الطبيعية والثقافة والاتجاهات نحو العلم والتكنولوجيا؛ بل الاختلافات في التطور البشري. مع ذلك، تظل فرضية أن مشكلات الصين كانت مالية، كما كانت ترتبط بالموارد، فرضية معقولة. (Ferguson 2008: 286)

في كل حالة من هذه الحالات تُقدّم فرضية أو تصور أو نموذج أو قصة- وكل منها شكل من أشكال النظرية الاقتصادية -تفسيرًا لظاهرة اقتصادية مهمة. ولا شك أن تفسير الظواهر الاقتصادية هدف مهم من أهداف علم الاقتصاد. ويبلغ بعض فلاسفة العلوم الاجتماعية وعلماء المناهج إلى حد ادعاء أن التفسير هو هدف العلوم الاجتماعية الوحيد. ومن الأمثلة الجيدة لعلماء الاقتصاد الواقعيين النقديين وعلماء المناهج توني لوسن Tony Lawson:

> بالإضافة إلى هذا، بفرض استبعاد احتمال الهندسة وغياب الأنظمة الاجتماعية المغلقة التي تظهر من تلقاء نفسها الاعتماد على معايير تفسيرية خالصة غير تنبؤية لوضع النظرية والقياس في العلوم الاجتماعية. (Lawson 1997: 35)

يعتقد آخرون أن التفسير ليس الهدف الوحيد، لكنه يحظى بمكانة خاصة. وهكذا يقول عالم الاقتصاد والمنظّر الاجتماعي والفيلسوف جون إلستر Jon Elster إن أهداف العلم الاجتماعي غير التفسيرية أهداف تكميلية (Elster 2007: 9): «مهمة العلوم الاجتماعية الرئيسة تفسير الظواهر الاجتماعية. ليست المهمة الوحيدة، لكنها الأهم، التي تندرج تحتها المهام الأخرى أو تعتمد عليها».

مشكلة الرأي الأشد تطرفًا، مثل رأي لوسون، أنه ينزع الجدوى عن قدرٍ كبيرٍ من الممارسة الاقتصادية. يستثمر علماء الاقتصاد قدرًا كبيرًا من جهدهم في النماذج التنبؤية، وفي اختبار مزاعم السياسات العامة. وسنرى أمثلة كثيرة على هذه الجهود في الباب الثاني من هذا الكتاب. فإذا كانت الهندسة مستحيلة، ففيمَ بناء النماذج وفيمَ تجارب تصميم الآليات؟ ولماذا قُدمت مزادات حكومية كثيرة على تراخيص الطيف الكهرومغناطيسي بوصفها من نجاحات علم الاقتصاد، إذا أمكن أيضًا إقامتها على أساس التخمين؟ فبرغم أنني معلقٌ ناقدٌ على الممارسة الاقتصادي، فإنني أعتقد أن الإدانات الواسعة لمبدأ السعي إلى تحقيق أهداف معينة، الأهداف التي لها أهمية عملية كبرى إدانات مبالغ فيها (للاطلاع على بعض الحجج في هذا الصدد، انظر Reiss 2007). فعلماء الاقتصاد يسعون إلى أهداف مختلفة، وينبغي عليهم ذلك. أما أي هذه الأهداف أهم، فأمر لست مضطرًا إلى حسمه هنا. ببساطة، سنظل نقبل تفسيرات الظواهر الاقتصادية بوصفها من أهداف علم الاقتصاد المهمة.

و «يستلزم تفسير الظواهر الاقتصادية استخدام مصطلحين فلسفيين، هما 'التفسير' (العلمي) و'الظاهرة'». وسنبدأ بدراسة معنى الظاهرة.

الظواهر

يعني الفعل اليوناني «فاينوماي phainomai» «أن يظهر». وعليه، فإن الظاهرة بالمعنى العام هي شكل من الظهور. ويوجد تراث فلسفي عريق يقضي بأن الشيء يجب أن يكون مدركًا بالحواس ويختبره فرد حق

يكون ظاهرة. والظواهر بهذا المعنى تقابل الحقيقة التي وراء المظاهر، حسب مصطلح كانط، مثلًا، "noumena" أي «الأشياء في ذاتها» (Kant 1998 [1787]: A249).

فقد المصطلح صلته بفورية الخبرة في أدبيات فلسفة العلم المعاصرة، بل إن مصطلح ظاهرة المعاصر يشير عادة إلى شيء غير قابل للمشاهدة «ترصد الظواهر باستخدام بيانات (قابلة للمشاهدة)، لكنها في أغلب الأحيان غير قابلة للمشاهدة بمعنى عدم لفت النظر» (Bogen and Woodward 1988: 306). الظاهرة شيء يستدل عليه ببيانات قابلة للمشاهدة. فإذا ادعيت، مثلًا، أن معدل التضخم في هولندا سنويًّا حتى مارس 2011 هو 1.95% (حسب مقياس مؤشر الأسعار الاستهلاكية)، فإنني أدعي شيئًا عن ظاهرة غير قابلة للمشاهدة (بالمعنى الحرفي): يمكن مشاهدة بطاقات الأسعار نفسها لكن معدل التضخم يستنتج بعملية قياس معقدة (انظر الفصل 8).

بالطبع ليس كل ما يتجاوز فورية الخبرة الحسية يسمى ظاهرة. فالظاهرة شيء مهم يجذب اهتمامًا علميًّا: «الظاهرة تستحق الاهتمام، والظاهرة قابلة للرصد. والظاهرة عمومًا حدث أو عملية من نوع يظهر بانتظام في ظروف محددة». (Hacking 1983: 221 التأكيد في الأصل). وعليه، فالظاهرة شيء يستدعي تفسيرًا نظريًّا؛ فهي حدث أو عملية تأكّدنا من وجودها بحيث نستطيع اتخاذها نقطة بداية لاستقصائنا العلمي.

من سمات الظواهر أيضًا إسباغ صفة النموذجية عليها أو تجريدها. يقابل جيمس بوغن وجيمس وودوارد بين الظواهر والبيانات (Bogen and Woodward 1988; Woodward 1989, 2000). يقول وودوارد:

> عندما تؤدي البيانات هذا الدور، فإنها تعكس تأثير الظواهر التي تدل عليها، لكنها كذلك تعكس عمل السمات محلية والمميزة لأدوات القياس والتصميمات التجريبية التي تنتجها. (Woodward 2000: S163-4).

> إن هذه السمات التي تميز البيانات هي التي نستهدف وضع مثال أو نموذج لها حتى نتمكن من رصد الظاهرة محل الاهتمام. يدرك علماء الاقتصاد منذ زمن أن النظريات لا تُفسر الحقائق، بل الصيغ النموذجية منها. تنعكس هذه الفكرة في مفهوم الحقيقة النسقية المصاغة، الذي قدمه نيكولاس كالدور Nicholas Kaldor كالتالي:

> بما أن الحقائق، حسبما يسجلها علم الإحصاء، تخضع دائمًا لعقبات واشتراطات عديدة، وبذلك تقصر عن التلخيص الدقيق، فأرى أن المنظر له حرية البدء برؤية (مصاغة) للحقائق؛ أي أن يركّز على الاتجاهات العامة، ويتجاهل التفاصيل الفردية. (Kaldor 1961: 178).

يقول إيان هاكينغ Ian Hacking في المقتبس السابق إن الظواهر أحداث أو عمليات من نوع معين. ويعني بهذا أنها قابلة للاستثارة مرات عديدة، وفي مواقع مختلفة، وأن لها سمات منتظمة. وتوجد ظواهر من هذا النوع في علم الاقتصاد مثل دورات العمل التجاري، و«أثر السيولة» أو ما يسميه كالدور «حقائق مصاغة» (Kaldor 1957):

- أنصبة الدخل القومي التي تتلقاها العمالة ورأس المال ثابتة إلى حد ما لفترات طويلة.
- معدل نمو أصول رأس المال ثابت إلى حد ما لفترات طويلة.
- معدل نمو إنتاج العامل الفرد ثابت إلى حد ما لفترات طويلة.
- معدل ناتج رأس المال ثابت إلى حد ما لفترات طويلة.
- معدل عائد الاستثمار ثابت إلى حد ما لفترات طويلة.
- الأجر الحقيقي يزيد مع الزمن.

لكن كثيرًا من الأحداث أو العمليات التي يسعى علماء الاقتصاد إلى تحليلها تتسم بالتفرد؛ فهي ليست أنماطًا بل علامات، فهي تفصيلات توجد في مكان وزمان، ولا تظهر إلا مرة واحدة. وهناك أمثلة لنمط عام عدّها عالم الاقتصاد تفصيلات. ومن أمثلتها:

- نشأة صناعة المواقع الإلكترونية.
- الأزمة المالية في نهاية عقد الألفينيات.
- انتصار الرأسمالية على الاشتراكية (وهذا محل خلاف أكبر).

لعل الأزمة المالية في نهاية عقد الألفينيات تدلل على الاختلاف بين الأنماط والعلامات؛ فهذه الأزمة المحددة تشترك مع أزمات أخرى في جوانب كثيرة، مثل انفجار فقاعة الأصول، وما يتبعه من أزمة ائتمانية. وأثر الأزمة الائتمانية على الاقتصاد (الحقيقي)، وهي بهذا مثال على نوع عام من «الأزمة المالية»، لكنها تختص بعدد من السمات. ولعل ظهور

فقاعة الأصول في سوق المساكن عالية المخاطر أحدث اختلافًا في كيفية تطوُّر الأزمة، يرى بعض المحللين أن السبب الأساسي حدوث تحوُّل في القوة الاقتصادية الكوكبية من الغرب إلى الهند والصين (Ross 2010b). ولا توجد هذه السمات في أزمات أخرى، فهي ما تنفرد به هذه الأزمة بوصفه «ظاهرة علامة».

بإيجاز، الظاهرة بالمعنى الفني -كما نستخدمها في كتابنا هذا- أثرٌ أو عملية:

- قابلة للقياس (رغم أنها غالبًا غير قابلة للمشاهدة).
- جديرة بالاهتمام العلمي أو تستحقه.
- تُستنتج من البيانات باستخدام تقنيات معقدة بدرجة ما.
- تصاغ في مثال أو نموذج ما.
- من نوعين: أنماط (قابلة للتكرار) وعلامات (فريدة).

أسئلة لماذا: الوصف والتفسير

بعبارة فضفاضة الشروح إجابات عن أسئلة بلماذا: «لماذا وصلت متأخرًا؟» -لأن القطار فاتني. «لماذا تطول أعمار كثير من الناس عن ذي قبل؟» -بسبب تحسن أسباب النظافة والتغذية. تتعلق الأسئلة بلماذا في التفسير العلمي بظاهرة لها أهمية. فربما سألنا، على سبيل المثال، «لماذا حدثت الأزمة المالية القريبة؟» أو «لماذا حدثت في الوقت الذي حدثت فيه؟» أو «لماذا كانت هذه الأزمة أحدَّ من أي أزمة أخرى منذ «الكساد الكبير؟»»

بالطبع ليست كل إجابة عن سؤال بلماذا تفسيرًا، ناهيك عن أن يكون تفسيرًا علميًّا، فإذا سئلت أن أفسر الأزمة المالية فقلت إنها حدثت، حين حدثت، بسبب ظهور البدر في اليوم الذي قررت فيه خزانة الولايات المتحدة ألا تنقذ شركة «الإخوة ليمان»، فالأجدى أن أودع إحدى المصحات العقلية، وليس أن أفوز بجائزة نوبل التذكارية. معنى هذا أننا نريد أن يرتبط التفسير بالظاهرة ارتباطًا معينًا، وبالطريقة الصحيحة. ولا يبدو أن طلوع البدر يرتبط ارتباطًا صحيحًا بنشوب أزمة مالية، ولهذا لن يُقبل تفسيرًا لها.

من المفيد أن نقدم مصطلحات أخرى في هذا الموضوع. وأنا في هذا الفصل أركز على ما يسمى «النموذج الاستنباطي-التقنيني» (أو نموذج D-N) في التفسير العلمي. وطبقًا لهذا النموذج الذي صار «المنظور الأساسي» للتفسير

العلمي منذ الستينيات، ينقسم التفسير العلمي إلى جزأين: الوصف *explanandum* من اللاتينية بمعنى الشيء المشروح أو المفسَّر، وهو وصف الظاهرة المعنية. والتفسير *explanans* ومعناها باللاتينية الشيء الشارح أو المفسّر، أي الجمل التي يظن أنها تصف الظاهرة أو نفسرها (Hempel and Oppenheim 1948). يعتقد دعاة الوضعية المنطقية أن الصلة الصحيحة بين المشروح والشارح، أو الوصف والتفسير، هي صلة النتيجة المنطقية؛ أي إن الشرح لا بد أن ينتج منطقيًّا عن المشروح.

معنى ذلك أن أي تفسير هو استدلال منطقي صحيح، يمثل المشروح أو الوصف مقدمات الاستدلال والشارح أو التفسير نتيجته، ولا يمكن أن تكون النتيجة فاسدة والمقدمات صحيحة، وفيما يلي مثال (منمط) لهذا النوع من التفسير:

كل البشر فانون

كان جاكسون من البشر

(إذن) جاكسون فانٍ

الجملتان الأوليان هما المشروح/ المفسَّر أو الوصف، والثالثة هي الشرح/ التفسير.

كذلك ليس كل استدلال منطقي سليم تفسيرًا علميًّا. فإذا كانت الظاهرة محل الاهتمام هي وجود النور، وكان سؤالنا بلماذا في «لماذا يوجد الضوء؟» لن يقبل لإجابته الاستدلال المنطقي التالي بوصفه تفسيرًا علميًّا.

وقال الرب «ليكن نورًا!»

وكل ما يقول الرب يحدث

وكان النور

وعلى مستوى سطحي فإن كل مقولة تفترض نفسها، فمقولة (كان النور) تفترض أن النور كان موجودًا، لكن التفسير لا يعود على نفسه مثل المشروح أو المفسر؛ لذلك لا بد من شروط لما يقبل أن يكون ضمن مقدمات تجتمع مع التفسير، حتى يكون الاستدلال تفسيرًا علميًّا.

القوانين العلمية

فرض دعاة الوضعية المنطقية شرطين رئيسين. أولًا، يجب أن تكون الجمل في التفسير صادقة أو على الأقل قابلة للتأكيد ومؤكدة. ولا ينبغي أن يكون الاستدلال الذي سيتخذ تفسيرًا علميًا صحيحًا فقط بل سليمًا أيضًا. فإن «تفسير البدر» للأزمة المالية لن يقنع أشد المؤمنين بقوة القمر العلية، إن لم يصح طلوع البدر في يوم إخفاق شركة «الإخوة ليمان». (الواقع أن شركة الأخوة لهمان قدمت طلب إعلان الإفلاس في 15 سبتمبر عام 2008، وكان القمر بدرًا، وهذا في صالح ذلك التفسير).

ثانيًا، لا بد أن تضم المقدمات قانونًا علميًا واحدًا على الأقل، لا يعيبه التكرار. ويقتضي هذا ثلاثة اشتراطات: يجب أن تكون إحدى المقدمات قانونًا، ويجب أن يكون القانون علميًا، وحذف القانون أو القوانين من المقدمات يفسد الاستدلال. يبين هذا الشرط أن تفسير «ليكن نورًا» ليس تفسيرًا علميًا. وإن اعتقدنا أن الاستدلال صحيح وسليم (أي نؤمن بأن الرب قال هذا، وأن ما يقوله الرب يحدث) وأن قانون كل ما يقوله الرب يحدث لا يعيبه التكرار، فإن الاستدلال ليس مؤهلًا لأن يكون تفسيرًا علميًا، لعل كل ما يقوله الرب يحدث قانون، لكنه ليس قانونًا علميًا.

لكن ما القانون العلمي؟ للأسف عجز دعاة الوضعية المنطقية عن تقديم إجابة شافية عن ذلك السؤال، بعد سنوات طويلة من المحاولة. عُدت بعض السمات غير خلافية. فالقانون العلمي يعبر عن انتظام أو تعميم شامل مثل «كل ’ج‘ ’د‘» أو كلما كانت ’ج‘ كانت ’د‘. وبصيغة منطق المسند من الدرجة الأولى: «لكل ’س‘، ج س ← د س». وفيما يلي بعض الأمثلة: «كل البجع أبيض»، «كل عيّنات البزموث(*) تنصهر عند درجة 271 مئوية»، «كل الأجسام تسقط بسرعة واحدة أثناء السقوط الحر».

حتى يصير هذا القانون علميًا لابد أن يكون مشروطًا (أي ليس صحيحًا منطقيًا)، وقابلًا للإثبات ومؤيدًا بالدليل. فمقولة «كل العزاب رجال» ليست قانونًا علميًا لأنها من حقائق المنطق. أما مقولة «كل ما يقوله الرب يحدث» فمشروطة، أي لعلها صحيحة لكنها غير قابلة للإثبات؛ فأي المشاهدات يمكن أن تثبت فساد المقولة؟ أما مقولة «جزئيات هجز بوسون Higgs bosons متوسط عمرها 1 زبتوثانية» فمقولة مشروطة قابلة للإثبات،

(*) عنصر فلزي. (المترجم)

لكنها لا تستند حاليًا إلى دليل. تحمل المقولات العامة الثلاث المذكورة في الفقرة السابقة، سمة القانون العلمي. يمكننا مشاهدة أمثلة أو عمل قياسات أو إجراء تجارب لاختبار المقولة. فمقولة «كل البجع أبيض» يمكن إبطالها، وقد أبطلت بمشاهدة بجعة سوداء، ويكون إبطال مقولة «كل عينات البزموث تنصهر عند درجة 271 مئوية» بقياس درجة حرارة عينة بيزموث نقية أثناء انصهارها (ثبت أن الدرجة ليست 271 مئوية) و«الأجسام التي تسقط سقوطًا حرًا تسقط بسرعة واحدة» تبطل بإسقاط أجسام بكتلٍ مختلفةٍ من ارتفاع ثم إثبات سقوطها بسرعات مختلفة.

مع ذلك، توجد تعميمات كثيرة قابلة للإثبات ومثبتة، لكنها ليست قوانين علمية أصيلة. فربما صح التعميم «كل العملات المعدنية في جيب مارنيكس عملات اليورو» لكنه ليس قانونًا. ولنقارن المقولتين «لا يوجد نشاط للذهب يتجاوز محيطه 20 كيلومترًا»، و«لا يوجد نشاط لليورانيوم-235 يتجاوز محيطه 20 كيلومترًا». القانون الثاني قانون أصيل؛ لأن كتلة اليورانيوم-235 الحرجة 52 كيلو ويكون نشاطه في محيط قدره حوالي 17 سنتيمتر. وبعد الكتلة الحرجة تبدأ سلسلة التفاعل النووي. أما الذهب، فعدم وجود نشاط للذهب بهذا البعد صحيح بمحض المصادفة (انظر الملحق في Hausman 1992).

طرحت معايير عديدة للتمييز بين التعميمات «العارضة»، مثل التعميم المتعلق بالذهب أو التعميمات التقنينية (التي تشبه القوانين) كالتعميم المتعلق باليورانيوم، ويكفي قول إنها أخفقت جميعًا. كان أحد الاقتراحات عمل قائمة بكل القوانين العلمية الأصيلة. ورغم أن هذا لن يقدم لنا معيار تمييز القانون العلمي، فإنه سيساعد النموذج الاستنباطي التقنيني؛ لأن النموذج لا يستلزم سوى وجود قوانين علمية وليس معيارًا عامًّا يمكننا من تعريفها. وبذلك فإن «كل عينات البيزموث تنصهر عند درجة 271 مئوية» قانون أصيل، لكن «كل العملات المعدنية في جيبي يورو» ليس كذلك.

إن تمييز سمة القانون عن طريق عمل قائمة بالنماذج المعرفية أمر متاح في علم الاقتصاد؛ فهناك مقولات كثيرة سُميت قوانين. وفيما يلي شيء منها:

- قانون إنجل *Engel*: كلما ارتفع الدخل قلت نسبة المنفق على الطعام، وإن زاد الإنفاق الفعلي على الطعام.

- قانون انكماش العوائد: «في كل العمليات الإنتاجية، الزيادة في أحد عوامل الإنتاج مع ثبات العوامل الأخرى، ستتسبب في مرحلة ما في انخفاض عوائد الوحدة الإنتاجية».
- قانون غريشام *Gresham*: «العملة الرديئة تطرد العملة الجيدة».
- قانون ساي *Say*: [كل] المنتجات تُشترى بمنتجات.
- قوانين العرض والطلب: «إذا زاد المعروض من سلعة (أو انخفض) مع ثبات الطلب عليها، ينخفض سعرها (أو يزيد)، وإذا زاد الطلب على سلعة (أو انخفض) مع ثبات المعروض منها ارتفع سعرها (أو انخفض).
- قانون الأجور الحديدي: «تتجه الأجور الحقيقية على المدى الطويل إلى مستوى الحد الأدنى الضروري لتوفير متطلبات الحياة الأساسية للعامل».
- قانون أوكن *Okun*: «مقابل كل 1% زيادة في معدل البطالة، ينخفض معدل الناتج المحلي الإجمالي للدولة بنسبة 2% عن معدلاته المحتملة».

رغم هذا الثراء القانوني في علم الاقتصاد (تُدرج ويكيبيديا نحو 22 قانونًا اقتصاديًّا!) سنرى فورًا أن النموذج الاستنباطي التقنيني في التفسير ليس نموذجًا جيدًا للتفسير في علم الاقتصاد. ويعتقد الآن عمومًا أن به عوار (على سبيل المثال Salmon 1989). وسيتضح أن لمناقشة النموذج فائدة كبيرة؛ لأن عيوبه الكثيرة حفزت على البحث عن بدائل، وهذه البدائل ستكون موضوع النقاش فيما بقي من الباب الأول من هذا الكتاب.

النموذج الاستنباطي التقنيني وعيوبه

بإيجاز، يقول النموذج الاستنباطي التقنيني ما يلي:

التفسير العلمي استدلال (استنباط) منطقي صحيح وسليم، يحوي على الأقل قانونًا علميًّا واحدًا وليس به تكرار، وبصياغة بيانية المعادلة: إذا كانت

القوانين ق1، ق2، ... ق ن

الظروف الأولية ظ1، ظ2، ... ظ ن

فإن م (الموصوف أو الظاهرة المعنية)

مثال: لماذا تسقط قطعة الطباشير هذه عندما أفلتها من يدي؟

كل جسم له كتلة يفلت بالقرب من سطح الأرض يسقط. (قانون)

قطعة الطباشير التي أمسكها جسم له كتلة. (الظرف الأوّلي)

إذن، يسقط الطباشير عندما يفلت (التفسير)

تعرض كل عناصر النموذج تقريبًا للنقد منذ نشره لأول مرة. وسأناقش هنا ثلاثة انتقادات فقط ذات صلة بالتطبيقات في العلوم الاجتماعية لا سيما علم الاقتصاد.

أولًا، يرى بعض الفلاسفة أن السلوك الإنساني لا يخضع للقوانين. ويبرز في هذا الصدد قول دونالد ديفيدسون أن النموذج الاستدلالي التقنيني في تفسير السلوك الإنساني يستلزم قوانين تربط الأحداث الذهنية، مثل المعتقدات والرغبات، بأحداث بدنية مثل الأفعال. لكن لا يمكن وجود أية قوانين نفس بدنية. واستدلال ديفيدسون على عدم وجود قوانين نفس بدنية طويل معقد (انظر Davidson 1970) ولا يكاد يتصل بأغراض كتابنا هذا، فإذا نحينا هذه الاعتبارات الميتافيزيقية جانبًا، وجدنا كذلك أن السلوك الإنساني يتفلت من إطار القانونية، إذا قصدنا بالقانون (تعميمًا شاملًا). إن كل المبادئ التي تصف الدوافع الإنسانية- مثل قانون ميل «كل البشر يسعون إلى الثروة ويتجنبون العمل»، أو قانون الاقتصاديين «يفضل الناس (دائمًا) الكثير على القليل»- كلها يخضع لشروط وأمثلة مضادة. وعليه، فحتى إن لم تكن حجج ديفيدسون الميتافيزيقية سليمة، فلا توجد قوانين ملموسة تقيل النموذج الاستنباطي التقنيني من عثرته.

مع ذلك، تبدو تفسيرات كثيرة للسلوك الإنساني ناجحة. لنفترض أن سالي عطشى، وتعتقد أن شرب الماء سيروي ظمأها، فإن عطش سالي سبب شربها، ويفسر فعله بوصفه سببًا. ونموذج الاختيار العقلاني الذي يستخدمه الاقتصاد مثال أعقد على هذا النمط في التفسير باستخدام السبب. يفترض هذا النموذج أن الناس لهم تفضيلات يختارونها من بدائل، ولهم معتقدات عن البدائل المتاحة لهم. هذه المعتقدات عن البدائل المتاحة، بالإضافة إلى التفضيلات من بين البدائل، هي مصدر أسباب اختيارات الشخص الفاعل، وهي ما يفسر اختياراته. وسأنظر في هذا النموذج التفسيري في الفصلين 3 و 4.

ثانيًا، إن التعميمات التي لا تستحضر الدوافع أو المعتقدات الإنسانية نادرًا ما تكون أحكامًا شاملة بالمعنى الدقيق. وينطبق هذا على التعميمات

في العلوم الطبيعية والاجتماعية. فلن يسقط جسم بالسرعة نفسها، إذا تدخلت قوى أخرى. ولن تكون نقطة انصهار البيزموث 271 درجة مئوية، إذا تغير الضغط الجوي تغيرًا مؤثرًا. ومن ثم، فإن كل التعميمات تقريبية وتخضع لشروط واستثناءات.

سنضرب مثلًا بقانون «الأجور الحديدي» في علم الاقتصاد. فالصيغة المذكورة سابقًا تحوي شرطًا: «تتجه الأجور الحقيقية دائمًا على المدى الطويل إلى مستوى الحد الأدنى الضروري لتوفير أسباب الحياة الأساسية للعامل». فإن الأجور الحقيقية (تتجه) إلى مستويات الكفاف، لكنها لا تقترب دائمًا من هذه المستويات. ويقول ديفيد ريكاردو ما يلي عن القانون الحديدي:

> برغم نزوع الأجور إلى الالتزام بمعدلها الطبيعي، ربما يتجاوز معدلها السوقي هذا المستوى بشكل متواصل في مجتمع يحقق تقدمًا ولمدة غير محدودة، فما أن يُستجاب للحاجة إلى زيادة رأس المال التي تفرض الحاجة إلى المزيد من العمالة، حتى تأتي زيادة أخرى في رأس المال فتحدث التأثير نفسه. وهكذا، إذا كانت زيادة رأس المال تدريجية ومستمرة، فإن الطلب على العمالة ربما يولّد دافعًا مستمرًا إلى زيادة العمالة.
> (Ricardo 1817)

من هنا، فإن الصيغ القانونية لا تعبّر (عادةً) عن تعميمات شاملة، بل عن اتجاهات سببية أو عن القوانين المشروطة بالعناصر الراهنة. ويستمر الاتجاه العلّي عندما يدفع أحد العوامل عاملًا آخر في اتجاه معين، وإن تدخل عامل خارجي في عمله. ولنا أن نقول إن اتجاهًا نحو ارتفاع أسعار النفط محليًا، ينشأ بسبب صدمة أسعار النفط. ولكن إذا وجدت ضغوط أخرى لتخفيض أسعار النفط (مثل زيادة المنافسة)، فربما لا تُحدث صدمة النفط أي أثر في زيادة نسبة التضخم. ستظل الأسعار أعلى مما في الموقف الافتراضي الخالي من صدمة النفط.

تتشابه القوانين المشروطة بعناصر راهنة؛ فهي لا تنطبق إلا في ظروف معينة، على أساس أن (الأشياء الأخرى متساوية) أو بالأحرى أن (الأشياء الأخرى صحيحة). تذكر الفقرة المقتبسة من ريكاردو بعض الظروف التي ينبغي أن تتوفر حتى يتحقق ما يقوله القانون الحديدي إثر اقتراب الأجور من مستويات الإعاشة. تخضع كل تعميمات علم الاقتصاد لقيد «ثبات العناصر الراهنة».

مع ذلك، فإن للاتجاهات العلّية وقوانين العناصر الراهنة قدرة تفسيرية. ويمكن الاستشهاد بمثال صدمة النفط لتفسير سبب زيادة الأسعار عن مستوياتها بدون الصدمة، رغم أن الأسعار لم تزد فعليًا. تفسر قوانين ثبات العناصر الراهنة متى يمكن تحديد الظروف التي يسري فيها القانون بدقة كافية، وهذه الظروف تُحدث أثرها في حالة معينة. وسننظر في هذين الشكلين من التفسير العلّي في الفصل 5.

ثالثًا، لا نعرف بدقة هل القوانين من حيث كونها أنساقًا متكررة (عارضة أو أصيلة) لها قدرة تفسيرية أم لا. ولنستحضر قانون أوكن مرة أخرى، فهو ينص على أن «مقابل 1% زيادة في معدل البطالة ينخفض معدل الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 2% عن معدلاته المحتملة». ويفترض، خلافًا للحقيقة، أن هذا قانونٌ صارمٌ غير عارض.

هل هو قانون تفسيري؟ الأرجح فيما يبدو أنه نسق تجريبي منتظم، هو نفسه يحتاج إلى تفسير. وفي مواجهة هذا (القانون) لا بدّ أن نسأل «لماذا يصدق هذا النسق المنتظم؟» السبب هو أن عدد الأنساق المنتظمة في العلوم الاجتماعية المغلقة الجامدة، التي لا تقبل المزيد من الاستقصاء قليل (إن وجدت). وإن التعميمات التجريبية مثل «قانون أوكن» صامدة بسبب بنية اجتماعية اقتصادية أعمق، ولا يصمد نسق تجريبي منتظم إلا بعمل بنية أساسية بطريقة معينة.

يقتضي التفسير الجيد في علم الاقتصاد عملية علّية مفصلة أو آلية مسؤولة عن الظاهرة المعنية. وفي حالة قانون أوكن، الظاهرة نسق تجريبي منتظم، وربما كانت حدثًا فريدًا في حالات أخرى. على أية حال، فإن وجود نسق منتظم يربط بين مدخلات ومخرجات معينة -مهما كان مستقرًا وأشبه بالقانون- لا يفسر وجود صلة بين مدخلاتٍ ما ومخرجاتٍ ما. وإن استقصاء آلية معناه فتح الصندوق الأسود الذي بين المدخلات والمخرجات لاستجلاء سبب صدق الأنساق المنتظمة، وحدوث النتائج. وسنعود إلى الآليات الاجتماعية في الفصل 6.

خلاصات

التفسير العلمي من أكبر أهداف جميع العلوم، ومنها علم الاقتصاد. يفسر العلماء الاقتصاد بغرض فهم عمل الاقتصاد، وبغرض تقديم توصيات دقيقة، واستحداث سياسات أفضل. يركز فصلنا هذا على ما ركزت عليه مقدمة الباب الأول، وهو ما يسميه دعاة الوضعية المنطقية «النموذج الاستنباطي التقنيني في التفسير». وطبقًا لهذا النموذج، فإن التفسيرات استدلالات استنباطية تحوي مقدماتها قانونًا علميًا واحدًا على الأقل. ويشيع حاليًا الاعتقاد بأن النموذج الاستنباطي التقنيني غير ملائم. مع ذلك فإن مناقشته مفيدة كنقطة بداية بسبب المصطلحات التي ظهرت في سياق النموذج، وما زال الفلاسفة يستخدمونها، ولأن الكثير من أوجه قصوره أطلقت حركة بحث عن البدائل الأقوى. وقد نظرنا في ثلاثة عيوب تحديدًا:

- لا توجد قوانين نفسية.
- القوانين الأصيلة (الأنساق المنتظمة الصارمة) نادرة، في العلوم الاجتماعية، وفي العلم عمومًا.
- القوانين في ذاتها ليست تفسيرية (بدرجة عالية).

وأخيرًا، تحفّز هذه العيوب ظهور البدائل التالية لتفسير النموذج الاستنباطي التقنيني، مثل تفسير الاختيار العقلاني، والتفسير باستخدام الاتجاهات العلّية، وقوانين ثبات العوامل الراهنة، والتفسير بالآليات.

أسئلة للدراسة

1. يجب أن يسعى الاقتصاد إلى أن يكون علمًا تفسيريًّا. ناقش المقولة.
2. هل في علم الاقتصاد قوانين؟ اطرح عددًا من الحجج تؤيد هذا، وأخرى تعارضه.
3. ما الذي يميز القوانين الأصيلة عن التعميمات العارضة؟
4. ناقش الفصل ثلاث مشكلات رئيسة في النموذج الاستنباطي التقنيني، هل ترى به مشكلات أخرى؟ (تلميح: سيناقش الفصل الخامس مشكلة أخرى).
5. اختر ظاهرة رمزية أو علامة (مثل الأزمة المالية الأخيرة، وانهيار اقتصادات النمور، وصعود الولايات المتحدة بوصفها القوة المهيمنة) ثم ضع تفسيرًا لها على أساس النموذج الاستنباطي التقنيني. ما العقبات التي تواجهك؟

قراءات مقترحة

لابد لأي مقدمة في فلسفة العلم أو فلسفة العلم الاجتماعي أن تحوي فصلًا في التفسير يمكن أن يتّخذ نقطة بداية للمزيد من التفصيل في دراسة الموضوع. ولقد عرفت بالموضوع لأول مرة من سالمون Salmon 1992 وما زلت أوصي به مقدمةً عامة. أما كتاب دي. ليتل D. Little 1991 الموجز الرائع، فيركّز على التفسير في العلم الاجتماعي. تعلّمت الكثير كذلك من كينكايد Kincaid 1996. أما مقولة «الرؤية الموروثة» في التفسير العلمي عند دعاة الوضعية المنطقية، فقد وردت في هيمبل Hempel 1965. وللاطلاع على عرض تاريخي عام لتطور التفكير الفلسفي في موضوع التفسير بين عامي 1960 و 1980، انظر Salmon 1989. وانظر أيضًا المقالات النقدية في Kitcher and Salmon 1989.

الباب الأول (أ)
العقلانية

3 نظرية الاختيار العقلاني

- نظرة عامة
- علم النفس الشعبي
- نظرية الاختيار الترتيبي
- نظرية الاختيار الأوّلي
- الاستقرار والثبات والمسوغات
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

السلوك الإنساني، وفق رؤية واسعة الانتشار، يسببه مقاصد ودوافع، وبذلك يستعصي على الإدراج تحت مظلة القوانين الطبيعية. والغرض من تفسير السلوك الإنساني وصف أسباب/علل الأفعال. يتناول فصلا هذا الباب العقلانية على المستوى الفردي (الفصل 3)، وعلى مستوى التعاملات بين الأفراد (الفصل 4). يتشارك المستويان في النموذج النفسي الشعبي الذي يبين أن السلوك يسببه التفاعل بين المعتقدات والفرص والرغبات. ويتشاركان كذلك الاعتقاد بأن تفسير أي نتيجة يعني عقلنتها. وإن أي وصف يصور البشر خطائين ولا يمكن التنبؤ بسلوكهم ليس تفسيريًا طبقًا لهذا الرأي، لأنه يقصر عن تحديد الحيثيات العقلانية للفعل.

علم النفس الشعبي

يوجد رأي بدهي يقول إن السلوك الإنساني يمكن تفسيره بل يجب تفسيره بناءً على معتقدات الفرد الفاعلة ورغباته. لماذا بدأ وبلي حمية غذائية؟ لأنه اعتقد أنه صار بدينًا ويريد أن ينقص قدرًا من وزنه. لماذا شربت سالي الماء؟ لأنها كانت ظمآنة، واعتقدت أن شرب الماء سيروي ظمأها. ومن الأمثلة الاقتصادية: لماذا تسمح الخزانة الأمريكية بانهيار بنك الإخوة ليمان الاستثماري؟ لأن وزير الخزانة وقتها، هانك بولسون، رأى أن تحميل دافعي الضرائب المال لإنقاذ شركة خاصة أخفقت أمر سيئ، واعتقد أن هذا هو ما يعنيه إخراج بنك ليمان من أزمته. وعلى مستوى نظري أعلى، لماذا يستثمر رجال الأعمال في إنتاج سلعة حتى الوصول إلى درجة تساوي هامش التكلفة مع هامش العائد؟ لأنهم يستهدفون تعظيم الأرباح.

يُسمى الرأي القائل بأن السلوك الإنساني يمكن أن يُفسّر، بل يجب أن يفسر، بالرجوع إلى المعتقدات والرغبات بعلم النفس الشعبي. ويعرّف علم النفس الشعبي أحيانًا بأنه «حشد من المعلومات لدى الناس عن العقل» تعدُّ نفسها «أساس قدرتنا على وصف الحالات الذهنية والتنبؤ بالأفعال وتفسيرها» (Nichols 2002: 134).

من المفيد أن نميز بين السلوك المجرد من جانب، و(الفعل) أو الاختيار من جانب آخر، رغم أنهما يُستخدمان غالبًا استخدامًا ترادفيًا. والسلوك مفهوم أعمّ يستخدم لوصف حركات الجسم الخارجية التي يأتي بها الفرد. وليس كل حركة في الجسم سلوكًا؛ فالسفر بالطائرة من أمستردام إلى لندن يحرّك جسم المسافر، لكنه لا يوصف بأنه سلوك المسافر. أما السلوك، فمنشأه الفاعل، كما أفعل بكتابة هذه الجمل أو حك أذني. والسلوك مقصود وغير مقصود. والتقلب أثناء النوم أو الأفعال الانعكاسية، كإبعاد اليد تلقائيًا عن موقد ساخن، سلوك غير مقصود أو (مجرد)، والأفعال سلوك مقصود تسببها معتقدات البشر ورغباتهم، وهذا موضوع علم النفس الشعبي.

تقع القرارات في منطقة وسطى بين المعتقدات والرغبات من جانب، والأفعال من جانب آخر. فرغبة سالي في شرب بعض النبيذ مع اعتقادها بوجود زجاجة «شاردوناي» في الثلاجة، يفسّر قرارها بأن تملأ لنفسها كوبًا منه، لكن القرارات لا تؤدي تلقائيًا إلى الاختيارات، فقد تتخذ قرارها ثم تعجز عن تحويله إلى فعل بسبب ضعف الإرادة أو النسيان أو تغيير الرأي.

ويلزم وضع قيود على المعتقدات والرغبات، حتى تصلح تفسيرًا للسلوك الإنساني المعني. فرغبة سالي في أن تكون نجمة لامعة، مع اعتقادها بأن الصينيين لديهم أفضل مطبخ في العالم، لا يفسر اختيارها الالتحاق بجامعة هارفارد، وليست جامعة كولومبيا لدراسة الطب. لا بد من ارتباط المعتقدات والرغبات بالفعل المختار ارتباطًا صحيحًا حتى تفسر السلوك.

الشكل النمطي لمعتقد يرتبط برغبة الفاعل في «س» الذي يفسر الفعل «أ» هو «أ يساعد في تحقيق س» أو أحيانًا «أ تمثل (تحقق) س». فإن رغبة سالي في أن تكون نجمة لامعة، واعتقادها أن تقديم عرض مع فرقتها في التلفاز سيساعدها على تحقيق هذا الهدف يفسران معًا قرارها بقبول عرض المحطة التلفزيونية. وفي حالة اختيار جامعة هارفارد وليست جامعة كولومبيا، فإن الرغبة ربما تكون اختيار الالتحاق بأفضل كلية طب في الولايات المتحدة، مع الاعتقاد بأن هارفارد هي أفضل كلية. وفي هذه الحالة، فإن الفعل ببساطة يمثل تحقيق رغبتها.

وعليه، فالمعتقدات والرغبات أسباب الفعل، وليس كل سبب ربما يكون لدى الفرد، للتصرف على نحو أو غيره، يفسر أفعاله. فلعل لدى سالي أسبابًا قوية جدًّا للالتحاق بهارفارد؛ رغبتها في الالتحاق بأفضل كلية طب في الولايات المتحدة، وأن تصير من أعلام جراحة المخ، أو غير ذلك، لكنها في الواقع ربما تقرر الالتحاق بهارفارد؛ لأنها تقدر الصيف الهندي في بوسطن تقديرًا كبيرًا. وهكذا، ربما ليس كل سبب يكون لدى الفرد للفعل يمثل السبب الذي يفسر فعله، بل إن السبب الذي تصرّف على أساسه هو ما يفسر الفعل. عندما يتصرف الفرد على أساس سبب؛ بحيث يكون الفعل أداة مؤثرة في تحقيق غاية الفرد، يقال إن الفرد يتصرف وفقًا للعقلانية الذرائعية (سيأتي ذلك لاحقًا).

يرى دونالد ديفيدسون أن مفهوم «التصرف على أساس علّة» يضم فكرتين هما العقلانية والعلة (Davidson 1974). ويعتقد أن العلة التفسيرية علة عقلانية؛ فهي علة لأنها تساعد على حدوث التصرف. وهي ليست لازمة ولا كافية للفعل. لو لم تتصرف سالي وفق رغبتها في التمتع بصيفٍ هندي، ربما لم تكن لتغير قرارها الالتحاق بهارفارد لأنها أفضل كلية. وليس هذا كافيًا لأنه يدخل مع عوامل أخرى كثيرة في تقرير الفعل (وكما سبق، تشمل هذه العوامل غياب ضعف الإرادة).

والعقلانية مطلوبة لسبب مختلف، ذلك أن الدوافع والمعتقدات التي

تؤدي بالناس إلى التصرف، ليست دائمًا واضحة للآخرين، ومنهم العلماء الاجتماعيون. لو كانت سالي صديقتنا لسألناها عن دافعها الأصلي، وحتى إن لم نقبل ما يقوله الناس دون نظر (وهذا صحيح بعد استبعاد الكذب لا يعُون المقصود، فالبشر غالبًا ما لا يعون دوافعهم الحقيقية)، فسنحصل على معلومات تتيح لنا تحديد العلّة الفعلية التي تصرفت على أساسها أكثر مما لدى عالم اجتماعي يحلّل فردًا أو جماعة أو مجموعات من الأفراد. فالعالِم الاجتماعي يعتمد على الدليل، وهو غالبًا في صورة سلوك مشاهَد. لكن استنتاج الدوافع أو المعتقدات من السلوك (أو غيرها من أشكال الأدلة المتاحة) يفرض على المرء افتراضات قوية نسبيًّا تتعلق بما لدى الناس من أنظمة معتقدات ورغبات. فإذا أفرط الأفراد في إساءة التصرف (ولو بأسباب دائمًا) لاستحال استنتاج المعتقدات أو الرغبات أو كليهما من الأفعال (انظر Hausman 2000).

نماذج العقلانية إحدى طرائق تقييد المعتقدات والرغبات المسموحة للناس حتى تكون أفعالهم قابلة للتفسير على يد عالِم اجتماعي. وسأصف في القسمين التاليين تفصيلًا نموذجين للعقلانية حظيا باهتمام واسع في علم الاقتصاد، وهما نموذج اتخاذ القرار بيقين، وهي نظرية الاختيار الترتيبي، ونموذج اتخاذ القرار بمخاطرة، وهي نظرية الاختيار الأوّلي. وسأتناول في الفصل التالي عملية اتخاذ القرار في المواقف الاستراتيجية المعروفة بنظرية اللعبة. لكننا سننظر أولًا في القرارات المتخذة بيقين.

نظرية الاختيار الترتيبي

التفضيلات

يفسر الاقتصاديون الفعل بالتفضيلات التي تمثل المعتقدات والرغبات. وتختلف التفضيلات عن الرغبات في جوانب شتى. والاختلاف الجوهري أن التفضيلات نسبية والرغبات مطلقة. فإذا قلنا أن سالي ترغب في التمتع بالصيف الهندي، لا يستدل على رغبات أخرى لها من معرفة هذه الرغبة. وبتعبير أدق، لعل سالي ترغب في التمتع بجمال مواسم الصيف الهندية وكذلك بصخب مدينة نيويورك الفريد، وهي تدرك تمامًا أنها لا يمكن أن تجمع بين الاثنين، فإنها لا تناقض نفسها عندما تعبّر عن رغباتها، لكنها ستقع في التناقض إذا قالت (صراحة) إنها تفضل بوسطن على نيويورك

ونيويورك على بوسطن.

ما يمكن أن تقوله سالي دون أن تتناقض إنها تفضل بوسطن على نيويورك؛ من حيث طقسها، ونيويورك على بوسطن؛ من حيث صخبها. يمكن أن نسمي هذا المفهوم للتفضيلات «الترتيب التقييمي الجزئي»؛ فهو يرتب البدائل حسب صفات معينة أو من حيث السمات التي يفضلها الناس. وبهذا المعنى يتاح للناس ترتيبات كثيرة حسب ما ينسبه الناس من سمات للبدائل.

وللناس كذلك أن يرتبوا البدائل إجمالًا أي «أن يضعوا كل الأمور في اعتبارهم» (Hausman 2012). فبالإضافة إلى سؤالها أي مدينة تفضل من حيث الطقس، وأي مدينة من حيث الصخب، يمكننا أن نسألها أيهما تفضل إجمالًا. تسمح اللغة الترتيبية العادية بدلالتي مصطلح (تفضل) هنا. وينزع علماء الاقتصاد (وأصحاب نظريات القرار) إلى استخدام المفهوم الثاني. وعلى سبيل المثال، يقول أحد المناطقة الكبار وصاحب نظريات في القرار، وهو ريتشارد جيفري Richard Jeffrey:

> لكنني أهتم دائمًا بالمفضل إجمالا، بحيث أفضل شراء سيارة داتسون على شراء سيارة بورش، رغم أنني أفضل البورش من حيث السرعة (لأنني أفضل داتسون من حيث السعر. وفي القرار، يفوق هذا العنصر عنصر السرعة في الظروف الراهنة) . يفضل= التفضيل إجمالا = التفضيل المتوازن.

(Jeffrey 1990: 225 التأكيد في الأصل)

من السهل إدراك مميزات تفسير الفعل على أساس التفضيلات وليس الرغبات، مع تعريف التفضيلات بأنها (تفضيلات متوازنة) من وجهة نظر عالم الاقتصاد أو غيره من العلماء الاجتماعيين. فإن رغبة سالي في التمتع بمواسم صيف هندية كثيرة لا تفسر تلقائيًا قرارها الانتقال إلى بوسطن وليس إلى نيويورك، لاحتمال رغبتها في التمتع بصخب نيويورك أيضًا، ولا يفسر تفضيلها بوسطن على نيويورك هل كان قرارها تفضيلًا جزئيًا، وبالتالي يتوافق مع تفضيل جزئي للبديل الآخر. يقربنا مثال تفضيل سالي بوسطن على نيويورك الإجمالي كثيرًا من تفسير قرارها.

المقارنة حتى هذه اللحظة بين التفضيلات والرغبات. الرغبة إحدى

حالات العقل المحددة أي إنها كيان ذهني. لا يرحب علماء الاقتصاد دائمًا باستحضار الحالات الذهنية لتفسير ظواهر معينة؛ فهي ليست قابلة للملاحظة إلا لمن يمر بها، وبهذا فقيمتها العلمية محل شك. إذا تذكرنا أن العلم الحق لا يتعامل إلا مع الأحوال القابلة للإثبات، كما فعل أصحاب الوضعية المنطقية. وتشهد مقولات مكتوبة في أوراق رواد ما صارت تعرف بنظرية «التفضيل الظاهر» في سلوك المستهلكين على أن الهواجس بشأن صدق الاستبطان والحالة العلمية كانت من بين دوافعهم (جميع الاقتباسات التالية مأخوذة من (Sen 1973: 242). يقول بول صامويلسون (Samuelson 1938: 71) على سبيل المثال، إنه استهدف «وضع نظرية في سلوك المستهلكين خالية من أي رواسب لمفهوم المنفعة». ويقصد بمفهوم «المنفعة» الفكرة التي استخدمها النفعيون الأوائل، جيرمي بنتام Jeremy Bentham وجيمس James وجون ستيوارت ميل John Stuart Mill وهنري سيدجويك Henry Sidgwick، وهو اللذة أو السعادة. وهي حالة ذهنية (انظر الفصلين 12 و 13 لمناقشات أشد تفصيلًا لمذهب النفعية). بعدها بعقد، قدّم إيان ليتل Ian Little في ورقة بحثية نظرية التفضيل الظاهر وادعى «إمكانية بناء نظرية في الطلب الاستهلاكي على أساس سلوك المستهلك المتسق وحده»، ويقصد بذلك أن «الصياغة الجديدة تتمتع باحترام علمي أكثر (لأن) سلوك الفرد متسق، ويتيح هذا تفسير ذلك السلوك، دون الإشارة إلى أي شيء خلاف السلوك» (I. Little 1949: 90, 97). ولنلاحظ التركيز على التفسير في هذا المقتبس. ونأخذ مثالنا الأخير من جون هيكس John Hicks إذ يقول: «لا تدرس النظرية الاقتصادية القياسية في الطلب البشر إلا بوصفهم كيانات لها أنساق معينة من السلوك السوقي، ولا تزعم أو تتظاهر بالقدرة على رؤية ما بالرؤوس» (Hicks 1956: 6).

كانت التفضيلات في هذه الأعمال المبكرة تتطابق مع الاختيارات. وتحوي ورقة إيان ليتل تصريحًا واضحًا بهذا التطابق:

> يعني الفعل «يفضّل» إما «يختار» أو «يحب أكثر». وتخلط الكيانات الاقتصادية كثيرًا بين المعنيين. فإن اختيار الفرد «أ» وليس «ب»، ليس بدليل حاسم على أنه يحب «أ» أكثر. وسواء أحب «أ» أكثر أم لا، فهذا أمر لا علاقة بنظرية السعر.

صارت فكرة ترادف التفضيل والاختيار وقيام نظرية في الاستهلاك بدون

بيانات عن الاختيار «المدخل القياسي» إلى التحليل الاقتصادي. تقول ورقة بحثية صدرت مؤخرًا:

> في المدخل القياسي يترادف مصطلحا «تعظيم المنفعة» و«الاختيار». ودالة المنفعة مؤشر ترتيبي يصف كيفية ترتيب الفرد النواتج المختلفة، وكيف يتصرف (يختار) في ظل ما عليه من قيود (الخيارات المتاحة) والبيانات ذات الصلة هي بيانات التفضيل الظاهر، أي اختيارات الاستهلاك في ظل ما على الفرد من قيود. تستخدم هذه البيانات لتأطير النموذج (أي وضع الحدود التفصيلية) وتستخدم النماذج المؤطرة للتنبؤ بالاختيارات المستقبلة، وربما متغيرات التوازن مثل الأسعار. من هنا تستخلص النظرية القياسية (الإيجابية) حدود الاختيارات من السلوكيات الماضية، وترتبط هذه الحدود بالسلوك المستقبلي ومتغيرات التوازن.
>
> يركز علم الاقتصاد الإحصائي على التفضيل الظاهر؛ لأن البيانات الاقتصادية تأتي على هذا الشكل. ويمكن للبيانات الاقتصادية كشف ما يريده (أو اختاره) الفاعل في موقف معين. ولا تمكّن هذه البيانات عالم الاقتصاد من التمييز بين ما كان الفاعل ينوي اختياره، وما آل إليه اختياره؛ أي بين ما اختار، وما كان ينبغي أن يختار. (Gul and Pesendorfer 2008: 7–8)

وهكذا، يتضح أن الاقتصاديين إذا أرادوا تفسير الظواهر الاقتصادية باستخدام التفضيلات يجب أن يتمكّنوا من استخلاص التفضيلات من البيانات المتاحة لهم، ومعرفة حالات الأفراد الذهنية ليست متاحة في المعتاد. لكن تحديد التفضيل بالاختيار الذي تقوم عليه نظرية التفضيل الظاهر، وسيلة رديئة جدًا لا تمكّن من الوصول إلى معرفة حالات الأفراد الذهنية. ترتبط التفضيلات ارتباطًا وثيقًا بالاختيارات، ويمكن أن تسبب التفضيلات الاختيارات وتفسرها، ويمكن استحضار التفضيلات لتسويغ الاختيارات، ويمكننا في الظروف المواتية استخدام البيانات للوصول إلى تنبؤات عن الاختيارات. أما تحديد الاثنين، فخطأ (Hausman 2012: ch. 3).

بداية، لا شك أن لدينا تفضيلات بشأن أحوال تفوق ما نرجو (أو نخشى) الاختيار بينها. وفيما يلي فقرة من ديفيد هيوم نقصد بها التدليل على نقطة مختلفة، لكننا سنتخذها مثالًا: «لا ينافي العقل أن أفضّل دمار العالم كله على أن يُخدش لي أصبع» (Hume 1960 [1739], "Of the Passions," part III, section 3). لعل أغلبنا يفضل العكس، لكننا

لن نوضع أبدًا في موقف الاختيار بين الاثنين. بل إن أغلب الأشياء التي نفضل عليها غيرها، ليست من اختيارنا. أفضل أن أعيش بصحة جيدة (على أن أموت ميتة عنيفة مفاجئة) وأن يزيد مالي على ما لدى بيل جيتس (على أن يكون لدي ما لدي) وأن يكون رئيس روسيا التالي عاقلًا (على أن يكون مجنونًا). وليس لي اختيار في أي منها. لي أن أختار تفاحة على كعكة الشوكولاتة في عصيدتي، لي أن أختار مهنة في صناعة الدواء على مهنة في مجال الفلسفة، ولي أن أدعو إلى المزيد من الديمقراطية في روسيا على التزام الصمت، لكنني لا أختار أبدًا من بين هذه الأشياء الأبعد التي تؤثر عليّ تأثيرًا كبيرًا.

لعلماء الاقتصاد أن يعترضوا؛ فيقولون إن عملهم لا يفرض تحليل المفهوم العادي للتفضيل، لأنهم في مجال علمي يتيح لهم اختيار تعريف مفهوم فني على النحو الذي يريدونه (ما كان له قيمة علمية)؛ أي إن للاقتصاديين وضع مفهوم للتفضيل، ربما يرتبط ارتباطًا ضعيفًا بالمفهوم العادي.

ومن أسفٍ أن القيمة العلمية للمفهوم الفني للتفضيل بوصفه اختيارًا هو نفسه محل شك. ومن مشكلاته أن تعريف التفضيل بوصفه اختيارًا ينفي نظريًّا أن يختار الناس شيئًا خلاف ما يفضلون (Sen 1977). لكن اختيار ما لا أفضّل ظاهرةٌ لا شك موجودة. يرتكب الناس أخطاء من كل صنف عندما لا يختارون بعناية أو عندما تكون إرادتهم ضعيفة أو لديهم معتقدات فاسدة. فمنذ أيام اخترت أن أشاهد فيلم جيه إدغار، من إخراج كلينت إستوود، وكنت أعتقد أنه فيلم جاد، فأنا أفضّل الأفلام الجادة على الكوميدية (وكانت البديل الوحيد في ذلك الوقت). تبين لي أن الفيلم رومانسي، وكراهيتي لهذا النوع أشد من كراهيتي للأفلام الكوميدية. قيل لي إن ليوناردو دي كابريو تعلّم التمثيل بعد فيلم تايتانيك، وهكذا. اجتمع سوء تقدير طبيعة الفيلم مع الكذب. وقد اخترت الرومانسي على الكوميدي على خلاف ما أفضّل؛ لأنني لم أكن مطّلعًا.

يستطيع الاقتصاديون -من حيث المبدأ- التمسّك بمواقعهم وإنكار وجود الاختيار على خلاف المفضّل (أو أهميته الاقتصادية). وأسمع بوجود اقتصاديين ما زالوا ينكرون وجود البطالة القسرية أو فقاعات الأصول (أو أهميتها الاقتصادية). ولن يفيد هذا الموقف بسبب افتراض لدى الاقتصاديين بشأن التفضيلات؛ بل لابد لهم من افتراضه إذا أرادوا التنبؤ بسلوك الاختيار وتفسيره بناءً على مشاهدات سلوك الاختيار الماضي. والافتراض هو

أن التفضيلات تستقر لفترة زمنية معقولة. ويعبّر هال فاريان Hal Varian عن هذا كالتالي:

> عندما نتحدث عن تحديد اختيارات الناس بمراقبة سلوكهم؛ فإننا نفترض أن التفضيلات ستظل بلا تغيير أثناء مراقبتنا السلوك. وليس هذا افتراضًا معقولًا، إذا طُبق على فترات زمنية كبيرة. أما لمدة شهر أو ربع سنة، وهي ما يتعامل معه الاقتصاديون في المعتاد؛ فالأقرب فيما يبدو استبعاد احتمال تغير تفضيل عميل معين وذوقه تغيرًا جذريًّا. وعليه، فإننا سنتبع افتراضًا مستقرًا وهو أن تفضيلات العميل تستقر مدة مراقبة سلوك اختياره (Varian 2010: 118).

إن لم يرتكب الناس الأخطاء؛ فليس من المحتمل أن تستقر تفضيلاتهم، ولو لفترات قصيرة. فمنذ ثلاث سنوات، كنت أفضل الكوميديا على الرومانسية، والرومانسية على الكوميديا بالأمس، والكوميديا على الرومانسية اليوم. لا يمكن أن يتعامل أحد مع «تفضيلات» من هذا النوع. لكن ما حدث بالفعل أنني كان لدي ترتيب ذهني مستقر للأولويات، لكنني أخطأت في اختياري بالأمس. والأجدى النظر إلى التفضيل بوصفه ترتيبًا ذهنيًا للأولوية (Hausman 2012).

سبب آخر لاستبعاد تصور أن التفضيلات اختيارات هو أن المعتقدات والتوقعات حول الأحوال المستقبلية في الجوانب الأهم في النظرية الاقتصادية ضرورية بالإضافة إلى التفضيلات لتفسير الاختيارات. وهذا بالتأكيد حالة اتخاذ القرار في ظل المخاطرة، وفي نظرية اللعبة (انظر الفصل 4). إن المعتقدات والتوقعات حالات ذهنية. إن استبعاد التفضيلات -من حيث كونها ترتيبات أولوية ذهنية لأنها غير قابلةٍ للمراقبة أو ذاتية- يعني أن يستبعد المرء المعتقدات والتوقعات أيضًا. وكأننا نلقي الطفل في ماء الاستحمام. ليس لقرارات عدم اليقين والمخاطرة ونظرية اللعبة معنى بلا معتقدات. ومن ثم، لا يجوز أن تكون التفضيلات اختيارات (راجع Hausman 2000, 2012). وهكذا نفهم أن التفضيلات ترتيب ذهني للبدائل بالأولوية «إجمالًا» (مع وضع كل الأمور في الاعتبار).

مشكلات الاختيار

ليس العالم الاقتصادي صفحة جليّة كتبت عليها مشكلات الاختيار وفصلت. بل على الاقتصادي صياغة معطيات؛ أي مواقف تظهر طبيعيًا

تنطوي على مشكلة اختيار. وتحدد طريقة عمل هذه الصياغة فرع نظرية الاختيار المرتبط بالمشكلة وكيفية حل المشكلة. وسأضرب مثلًا بسيطًا، بل غبيًا، نفترض أنني سأعد إفطارًا، وعليّ أن أقرر هل قهوتي ستكون سوداء (بدون حليب) أو بيضاء (بحليب). يمكن صياغة هذا في صورة اختيار بسيط بين سلعتين (قهوة سوداء أو بيضاء)، وتطبق نظرية القرار في ظل اليقين. ولعلي أفضل القهوة البيضاء على السوداء، ولأن البيضاء متوفرة، لنا أن نستخدم نظرية القرار للتنبؤ باختياري القهوة البيضاء، لكن يمكن رؤية الموقف من عدة أوجه، فقد يدخل فيه عنصر عدم يقين. لعلي أفضل القهوة البيضاء على السوداء، شرط ألا يكون الحليب حامضًا، ولست متأكدًا إن كان الحليب حامضًا، لكنني بوسعي اللجوء إلى التخمينات المعقولة. فإذا وصلت إلى ترجيح أن يكون الحليب حامضًا، فالمشكلة مشكلة قرار في ظل المخاطرة، وستُدرس في الفصل التالي.

يمكن النظر إلى الموقف من زوايا أخرى. نفترض أنني أعيش مع رفيق سكن هو المسؤول عن شراء الحليب. ساعتها سيتوقف أفضل قرار لي على فعله، ولعل فعله يتوقف على فعلي (لعله يعلم أو لا يعلم مثلًا أنني بالفعل أحب قهوتي بالحليب، وانزعج إن لم يتوفر، ولعل قراره شراء الحليب يتوقف على خشيته لومي). نحن الآن في أحد مواقف نظرية اللعبة.

أخيرًا، ربما يتوقف قراري على تفاصيل سياقية كثيرة. كان قرار إضافة الحليب إلى قهوتي وشيكًا؛ إذ كنت أحضر الإفطار. وهذه معلومة مهمة، لأنني أتناول قهوة بيضاء في الإفطار وسوداء بعد الغداء. وهكذا، فإن تفضيلاتي ليست بين السلع؛ بل بين «حزم استهلاكية» تشمل تفاصيل سياقية ذات صلة. يضرب أمارتيا سن مثالًا على هذا:

> نفترض أن الشخص يواجه اختيارًا عند العشاء بين تناول آخر ثمرة تفاح في سلة الفاكهة «ل»، وعدم تناول العشاء «س» وترك التفاحة الشهية. يقرر الشخص التصرف بلياقة ولا يأخذ شيئًا «س» أي التفاحة الوحيدة «ل». أما إذا كان بالسلة تفاحتان، فالشخص يواجه الاختيار بين ألا يأخذ شيئًا «س» أو أخذ تفاحة شهية «ل»، أو أن يأخذ تفاحة شهية أخرى «ع»، ويتاح له هكذا اختيار «ل»، دون مخالفة أي من قواعد السلوك.
> (Sen 1993: 501)

لعل ما يبدو فعلًا واحدًا (أخذ تفاحة من سلة فاكهة) مجموعة أشياء مختلفة حسب وجود المزيد من الفاكهة في السلة، وبالطبع حسب

المعايير الاجتماعية القائمة عند اتخاذ القرار، كما يقول كن بينمور Ken Binmore عن مثال سن (Binmore 2009: 9): «تسكن شخصيات قصة سن آخر معاقل الحضارة التي ما زالت تحت حكم الآنسة أخلاق، وتفاصيل سياقية أخرى مثل القرارات السابقة». فتفضيل شخص أخذ تفاحة على عدم اخذها يتوقف على ما إذا كان قد تناول بالفعل عشرًا قبلها أم لم يتناول شيئًا. فإن كان يتضور جوعًا، فله أن يأخذ آخر تفاحة حتى في حضور الآنسة أخلاق. ينبغي توخي الحذر عند تصميم مشكلة اختيار.

لكنني سأتجاهل هذه القضية مؤقتًا، وأفترض أن البدائل التي يختار الفرد من بينها موصوفة بما يكفي لتطبيق نظرية اختيار على نحو متسق، وسأعود إليها لاحقًا.

المسلمات وتمثيل التفضيل

يرى الاقتصاديون أن التفضيلات فئات ضعيفة (بالمعنى الرياضي، أو بمعنى المجموعة الرياضية بشأن مجموعة بدائل متاحة س$_1$، س$_2$، ... س$_ن$ من س. وسأستخدم الرمز «≤» لأعني به «يُفضّل بضعف» أي إما «يفضل صراحة» أو «غير مكترث». وحتى تتشكل فئة ضعيفة يجب أن توفي التفضيلات عددًا من الخواص الشكلية منها التعدي:

التعدي: بالنسبة إلى كل من x_i, x_j, x_k في X إذا كانت $x_i \leq x_j$ و $x_j \leq x_k$ إذن $x_i \leq x_k$

إذا كانت سالي تفضل هارفارد على كولومبيا وكولومبيا على جونز هوبكنز، فلابد أنها تفضل هارفارد على جونز هوبكنز أيضًا. المسلمة الرئيسة الثانية هي الاكتمال:

الاكتمال: بالنسبة إلى كل من x_i، x_j في X إما $x_i \leq x_j$ أو $x_j \leq x_i$ أو كلاهما.

تقول مسلمة الاكتمال إن الفاعل قادر على ترتيب كل البدائل المتاحة. وعلى سبيل المثال، تعرف سالي بشأن أي مؤسستين من 134 مؤسسة في الولايات المتحدة تمنح درجة الدكتوراه في الطب إن كانت تفضل إحداهما على الأخرى، أو لا تكترث للفرق بينهما.

إذا أراد الفرد تمثيل التفضيلات بدالة نفعية مستمرة، كما يحدث غالبًا

فعليه افتراض أن تفضيلات الأفراد تستوفي خاصية إضافية.

الاستمرارية: لأن كلًا من x_j في X $\{x_j \leq x_i{:}x_i\}$ و $\{x_j \geq xi{:}x_i\}$ مجموعتان مغلقتان.

تقول المسلمة إن الفرد إذا فضّل كل بديل في سلسلة س$_1$، س$_2$، ... على بديل آخر ل، وتقاربت السلسة مع بديل ما س$_ن$، فإن الفرد يفضل كذلك س$_ن$ على ل.

إذا وفّت تفضيلات الناس هذه الخصائص ممكن تمثيلها بدالة نفعية فريدة حتى مستوى تحول إيجابي يحفظ الفئة. معنى هذا إمكانية ربط كل البدائل المتاحة بأرقام، بحيث تفضل صراحة بديلًا برقم أعلى على بديل برقم أدنى (وبين البديلين عدم الاكتراث عند تساوي الرقم). ربط الأرقام بالبدائل عشوائي ما حفظ الترتيب بين البدائل. يقدم الجدول 3.1 مثالًا لتفضيلات فرد من بين أنواع مشروب يفضل فيه النوع الأعلى في الجدول (والمرتبط برقم أعلى) على أي نوع يبدو أدنى في الجدول (ويرتبط برقم أدنى).

جدول 3.1 النفعية الترتيبية

النوع		النفعية	
بودفار	2	1.002	-11.8
جوبيلر	1	1.001	-11.9
كارلزبيرغ، هاينكن	0	1.000	-12

يفضّل هذا الفرد مشروب بودفار على جوبيلر وأي منهما على كارلزبيرغ و هاينكن. ولا تعبر مجموعات الأرقام المختلفة عن أكثر من هذا. وتحديدًا، فإن القيم المطلقة والاختلافات أو النسب بين مستويات النفع لا معنى لها. لِيس للرقم معنى إلا في علاقته بالأرقام الأخرى، وبمكان في الترتيب. وليس لنا سوى تناول السؤال: «هل 1.002 أكبر أم أصغر من 1.001 أم مساوٍ له؟» وليس «بأي قدر 1.002 أكبر من 1.001؟»

التعدي والاكتمال أهم مسلمات هذا النموذج في الاختيار، فهل هما راسخان؟ للدفاع عنهما طريقان رئيسان، إما أن نحاول قول إن المسلمتين

دقيقتان معياريًا، ويمكن ساعتها تقديم دفاع مقنع بأن تفضيلات الناس ينبغي أن ترضيهم. أو نحاول قول إن المسلمتين دقيقتان وصفيًا؛ حيث إنهما مفيدتان في التنبؤ باختيارات الناس الفعلية وتفسيرها، وفيما يلي مناقشة نوعي الدفاع.

العقلانية ونظرية الاختيار الترتيبي

أشاع تسويغ معياري بشرط التعدي ذكر أن الفاعلين التي لا تتعدى تفضيلاتهم، ربما يتعرضون للاستغلال. فإذا كانت سالي تفضل كولومبيا على جونز هوبكنز، فهي على الأرجح ستدفع مالًا إذا أتيح لها مكان في جونز هوبكنز تبادله مع شخص آخر. وعندما يكون لها مكان في كولومبيا، ستدفع مالًا للحصول على مكان في هارفارد. أما في حالة التفضيلات اللازمة ستفضل جونز هوبكنز على هارفارد، وتدفع مالًا مرة أخرى لتحصل على المكان، وتعود من حيث بدأت. ويسمى هذا «استدلال مضخة المال» وهو في صالح التعدي. وقد اقترحه فرانك رامزي (Frank Ramsey 1931 [1926]) ثم طوره ديفيدسون وآخرون (Davidson et al. 1955).

يخضع استدلال مضخة المال لعدد من القيود، سأناقش اثنين منها هنا. أولًا، لا يمكن ضخ الناس إلا عندما يتصرفون وفق تفضيلاتهم. قلت سابقًا إن التفضيلات ليست كالاختيارات. فلعل للفرد تفضيلات لازمة، لكنه لا يتصرف وفقًا لها، وبالتالي لا يخضع للاستغلال. فعندما تعرض على المرء عمليات تبادل، ربما يدرك مخاطرة الاستغلال فيعدل تفضيلاته حسب عملية التبادل، ويعود إلى التفضيلات اللازمة فيما بعد (أو لا يعود).

ثانيًا، ربما يكون استدلال مضخة المال أقوى من أن يعبر عن فكرته. فستفترض مؤقتًا أن تفضيلات الفرد تكشفها اختياراته بالفعل. وحتى يتجنب الناس أن يكونوا مضخات مال، ليس عليهم بالضرورة إبداء تفضيلات متعدية في كل نقطة زمنية بل مع الزمن. وبالعكس، يجوز أن يكون للفرد تفضيلات متعدية في كل نقطة زمنية، مع ذلك يكون ضحية شفاطات المال؛ لأن تفضيلاته تتغير حتى تصير لازمة مع الزمن. فإذا أشرنا بالرمز «$<_t$» إلى تفضيل شخص في الزمن t، ربما يكون للفرد التفضيلات الآتية: $x <_t y$ و $y <_t z$ و $x <_t z$. يمتلك هذا الفرد z، ويعرض عليه أن يبادل بها y مقابل قدر من المال، فيوافق. وفي الزمن t+1، تغيّرت التفضيلات إلى $x <_{t+1} z$، $z <_{t+1} y$ و

$y_{t+1} < x$. يعرض عليه مبادلة y التي بحوزته الآن مقابل x فيوافق. وفي الزمن t+2 تكون تفضيلاته الآن: $z_{t+2} < x$، $y_{t+2} < z$ ، و $z_{t+2} < x$

وهنا يعرض عليه مبادلة x التي بحوزته الآن مقابل z، ويوافق مرة أخرى. تفضيلات هذا الفرد متعدية طوال الوقت، لكنه يعامل كمضخة مال لأنها غير متسقة على نحو دينامي، سأذكر بعض الأشياء عن الاتساق الدينامي فيما سبلي. وأكتفي الآن بقول إن هذه التفضيلات المتغيرة ليست غير عقلانية من أي وجه.

يقدم استدلالًا آخر على أن تعدي التفضيل جزء من معنى مصطلح «التفضيل»:

> النظرية... من القوة والبساطة والفاعلية في تشكيل المفاهيم التي اتخذتها نظريات مُرضية أخرى... ما يفرض علينا بذل جهد لصياغة نتائجنا أو تأويلاتنا، حتى تلائم النظرية. إن لم يكن الطول متعديًا، فما معنى استخدام رقم لقياس الطول بالأساس؟ ولنا أن نبحث عن إجابة أو نخترعها، لكن ما لم نفعل ذلك، أو حتى نفعله، يجب أن نسعى إلى تأويل (أطول من) حتى تصير متعدية. وبالمثل بالنسبة إلى عبارة (مفضل على) (انظر أيضًا Davidson 1980: 273; see also Broome 1991)

ليس دفاع ديفيدسون سوى مراوغة أو تهرب من السؤال. إذا كانت (مفضلّ على) تناظر (أطول من)، فإن (مفضلّ على) يجب أن تخضع للتعدي، لكن السؤال هنا هو هل التفضيل يشبه الطول نسبيًّا، وليس لنا أن نفترض إجابة مسبقة.

وأخيرًا، يبدو أن بعض حالات متخذي القرار فيها أسباب قوية لإبداء تفضيلات لازمة. يصف بول أناند Paul Anand إحدى هذه الحالات:

> تصور أنك ضيف في حفل عشاء لدى صديق، ويوشك مضيفك أن يقدم لك فاكهة. فإذا قُدّمت إليك برتقالة أو تفاحة صغيرة، لاخترت البرتقالة. وإذا كان الاختيار بين تفاحة كبيرة وبرتقالة، لاخترت التفاحة الكبيرة. وتصادف أن برتقال صديقك نفد، فإذا هو قادم من المطبخ وفي يده تفاحتان، صغيرة وكبيرة. فماذا تختار؟ ربما تقضي قواعد التهذيب اختيار الصغيرة، ولا أفهم لماذا يعدُّ هذا الاختيار غير عقلاني. (Anand 1993: 344)

تجعل اعتبارات العقلانية خاصية الاكتمال أقل منطقية من المثال السابق (انظر مثلًا .Elster 2007: 194; Gilboa 2011 et al). كتب

روبرت أومان Robert Aumann ذات مرة يقول:

> من بين كل مسلمات نظرية المنفعة، لعل مسلمة الاكتمال أكثرها إثـارة للتساؤلات. فهي كغيرها وصـف غـير دقيق للحياة الحقيقية، لكنها تختلف عنها؛ لأنها تتعذر على القبول حتى من الزاوية المعيارية. (Aumann 1962: 446)

فإن خُيرت بين (الموت شنقًا) أو (الموت بحقنة قاتلة)، فالمنطقي ألا يكون لدي تفضيل لإحدى الطريقتين على الأخرى. ولا يعني هذا أنني غير مكترث بطريقتي الموت. كل ما في الأمر أنني عاجز عن ترتيب الخيارين. وما دامت التفضيلات تستخدم للتفسير، فإن غياب التسويغ ليست له أهمية كبيرة. يُكره المرء غالبًا على الاختيار بين بدائل في موقف اتخاذ القرار، حتى في غياب أسباب قوية للترجيح. ولعل اهتمام الاقتصاديين الرئيس هو وصف هذه المواقف. مع ذلك ليس هذا تسويغًا لكون مسلمة الاكتمال من مسلمات العقلانية.

بين غياب التفضيل بين خيارين وعدم الاكتراث اختلاف مهم. نفترض أننا شخص يَعدُّ الحياة الإنسانية والمال غير قابلين للمقارنة، ثم يُخيّر بين فقدان حياة إنسانية، وفقدان عشرة ملايين دولار. فإن غياب التفضيل لا ينبغي أن يؤول بوصفه عدم اكتراث، كما يبين ما يسمى «استدلال التحسن المحدود» (Peterson 2009: 170). فإن كان الفرد غير مكترث فعلًا، فإن قدرًا صغيرًا من المال يمكن أن يحسم الاختيار. فإن كان المرء بالفعل غير مكترث بشأن المقابلة بين إنقاذ حياة إنسانية والحفاظ على عشرة ملايين دولار، فلا ينبغي له أن يضيع سنتًا واحدًا من الملايين العشرة. أما إن كان الفرد يرى عدم قابلية المقارنة، فإنه سيرفض هذه النتيجة.

بإيجاز، لا ترى العقلانية أن مسلمتي نظرية القرار الترتيبي غير قابلتين للتفنيد، ويجب أن تكون لديه تفضيلات متسقة ديناميًا. فعند لقاء الفرد شفاط أمـوال وقبول عروضه، لا يفيدنا هـذا في مواقف أخـرى. وبالمثل، عندما يُكره المرء على الاختيار فإنه يختار، لكن الاختيار لا يكشف بالضرورة عن تفضيل لديه.

نظرية الاختيار الترتيبي بوصفها نظرية تفسيرية

يخالف متخذو القرارات الفعليون مبدأ التعدي في أحيانٍ كثيرة. تَوجَّه

اهتمام الاقتصاديين إلى الظاهرة منذ أواخر السبعينيات، عندما اطلعوا على أعمال تجريبية أجراها علماء نفس على ما يسمى «انقلابات التفضيل» (Grether and Plott 1979). سئل المشاركون في التجارب النفسية (Lichtenstein and Slovic 1971, 1973) أن يحددوا ما يفضلون من ورقتي يانصيب. وقد صُممت أزواج من أوراق اليانصيب بحيث تتيح إحداها احتمال فوز عالٍ بمبلغ صغير نسبيًا (the "P-bet")، والأخرى تتيح فرصة أقل للفوز بمبلغ أكبر (the "$-bet"). وكانت القيم المتوقعة لورقتي اليانصيب متساوية تقريبًا. تنبأ الباحثان ليختنشتاين وسولفيتش بأن من اختاروا أوراق (P-bet) غالبًا يدفعون نقودًا أكثر مقابل ($-bet)؛ لأن قرارات الأفراد تتأثر في مواقف الاختيار أساسًا باحتمال الفوز أو الخسارة، أما أسعار الشراء والبيع فتحددها القيمة الدولارية، وقد ثبتت تنبؤاتهم بالبيانات التي نتجت عن تجاربهما.

بدأ عالما الاقتصاد ديفيد غريثر وتشارلز بلوت ورقتهما البحثية بإقرار أهمية هذه النتائج:

> يَنتُج منذ فترةٍ رصيدٌ من البيانات والنظريات في مجال علم النفس، يتوقع أن تكون لها أهمية للاقتصاديين. وإذا نظرنا إلى القيمة الاسمية للبيانات بدا أنها غير متسقة مع نظرية التفضيل ولها مترتبات كثيرة على أولويات البحث في علم الاقتصاد. لكن عدم الاتساق هذا أعمق من مجرد غياب التعدي أو التعدي الاحتمالي؛ إذ يشير إلى عدم وجود مبادئ تعظيم القيمة من أي نوع حتى أبسط الخيارات الإنسانية، وأن أشكال الاتفاق في سلوك الاختيار الإنساني التي تكمن وراء السلوك السوقي، ربما تنتج عن مبادئ من نوع مختلف تمامًا عن المبادئ المقبولة عمومًا.
> (Grether and Plott 1979: 623)

يورد غريثر وبلوت نتائج تجاربهما التي حاولا فيها ضبط تفسيرات بديلة عديدة لبيانات مثل الحوافز غير الكافية، وعدم الاكتراث للفرق بين أوراق اليانصيب (في تجارب ليختنشتاين وسولفيتش، لم يكن لدى المشتركين خيار التعبير المباشر عن عدم الاكتراث بالفرق بين ورقتي اليانصيب، ضم غريثر وبلوت ذلك الخيار، لكنه نادرًا ما اختير). وقد خلُصا إلى أنه

> من فضل القول إن النتائج التي حصلنا عليها لم تكن ما توقعناه عندما بدأنا هذه الدراسة؛ فقد صممناها لضبط كل ما وجدنا من تفسيرات النظرية الاقتصادية للظاهرة. مع ذلك، فإن ظاهرة قلب التفضيل غير

المتسقة مع الصياغة التقليدية لنظرية التفضيل، تظل قائمة. (Grether and Plott 1979: 634).

يأخذ الاقتصاديون التفضيلات اللازمة بجدّية حتى أنهم وضعوا نظريات اختيار بدون مسلمة التعدي. من بدائل نظرية الاختيار العقلاني التي تسمح بتفضيلات لازمة نظرية الندم (Loomes and Sugden 1982).

اختبار مسلّمة الاكتمال تجريبيًا أمر أصعب كثيرًا؛ لأن أغلب الاقتصاديين يرون الصلة الوثيقة بين الاختيار والتفضيل أمرًا مفروغًا منه. وعلى سبيل المثال، إذا رفض مشارك في التجربة الاختيار بين البدائل فسيؤول هذا بأنه عدم اكتراث. مع ذلك، يقول دنكان لوس (Duncan Luce 2005 [1959]) إن الناس يميلون أحيانًا إلى اختيار بدائل اختيارًا ترجيحيًا، وليس بقصد، (فمثلًا اختيار x وليس y و y وليس X في (1-p) % من الحالات). ويمكن تأويل هذا بأنها تأويلات حسم بين تقدم وتأخر دائمًا أو بالأحرى هي تفضيلات احتمالية مستقرة. تتعارض التفضيلات الاحتمالية مع مسلمة الاكتمال التي تقول إن الناس دائمًا يفضلون x على y أو y على X أو لا يكترثون بالفرق بينهما.

نظرية الاختيار الأوّلي

تتوقف قيمة كثير من توابع اختياراتنا على عوامل لا نستطيع التأثير عليها ولا نعرفها بيقين تام. نفترض أن مارنكس يخطط لحفل عيد ميلاد ولديه توأمان، وعليه أن يختار بين الإعداد لرحلة إلى بركة سباحة البلدية المفتوحة أو مركز البولينج. يفضل التوأمان، وبالتالي مارنكس، تمامًا الذهاب إلى بركة السباحة، بشرط أن يكون الطقس صحوًا، فإذا كان الطقس سيئًا يكون هذا الاختيار الأبعد في قائمة تفضيلاتهم؛ فهم يضعون البولينج في منطقة بينية، وبديل (الطقس السيئ) أعلى من بديل (الطقس الجيد) بسبب الندم الذي سيشعرون به إذا ذهبوا إلى البولينج، وهم يعلمون قدر المتعة التي سيشعرون بها، وهم يسبحون في الشمس، فكيف يقررون؟

المخاطرة وعدم اليقين

للأسف لا يعرف أحد على وجه اليقين حالة الطقس في المستقبل. لكن

من المعقول أن نفترض أن عدم اليقين الذي يحيط بأحداث الطقس يمكن وصفه بتوزيع احتمالي على هذه الأحداث. وباستخدام مصطلحات فرانك نايت (Knight 1921) يواجه متّخذ القرار مخاطرة؛ أي إن عدم اليقين ليس (عاليًا). عند اتخاذ القرار مع اليقين تكون النتيجة معروفة. فالمفترض مثلًا أن سالي على علم كامل بنتائج اختيارها بين الالتحاق بهارفارد والالتحاق بكولومبيا، ولا تعرف النتيجة التي ستترتب على قرار اتخذ في ظل المخاطرة، لكنها تعرف وبأي قدر من الاحتمال، وهذا يفترض أن النتائج محصلة عملية مستقرة تناظر إلقاء النرد أو دوران عجلة (الروليت) واستقرار النرد أو الكرة على رقم معين. أما عند اتخاذ قرار في ظل عدم اليقين، فلا تعرف النتيجة المترتبة ولا درجة احتمال حدوثها، وربما لا يوجد هذا الاحتمال أصلًا. ولعل أغلب ما يواجه الفاعلين الاقتصاديين على الأرض من قرارات يصبغه هذا اللون الأخير من عدم اليقين. وسأركز في كتابي هذا على القرارات في ظل المخاطرة؛ لأن النظرية المتعلقة بها أكثر تطورًا وأسهل فهمًا (ولكن انظر Peterson 2009: ch. 3; Resnik 1987: ch.2; Mitchell 2009).

المسلمات وتمثيل التفضيل

بين اتخاذ القرار مع اليقين ومع المخاطرة ثلاثة اختلافات رئيسة. أولًا، تؤول البدائل (محل تفضيل الفاعل) بوصفها احتمالات، وتعرف بأنها ربط نتائج فعل باحتمالات ظهور هذه النتائج عند إجراء الفعل (Hargreaves Heap et al. 1992:9). والاحتمالات في جوهرها أوراق يانصيب. نفترض أن احتمال أن يكون الطقس صحوًا هو p، فإن أمام مارنكس ورقة يانصيب تمنحه p*u (السباحة | طقس صحو) + (p - 1) *u (السباحة | طقس سيئ)؛ حيث إن u (A | S) هي منفعة الفعل A، بشرط وجود حالة العالم S، وورقة تمنحه p*u (بولينج | طقس صحو) + (p - 1) * u (بولينج | طقس سيئ).

ثانيًا، يلزم عدد من الافتراضات الإضافية لبناء تمثيل تفضيلات الفاعل بدالة منفعة (متوقعة). وأهمها مسلّمة الاستقلال، وتسمى أحيانًا الاستقلال القوي (Hargreaves Heap et al. 1992:9):

الاستقلال القوي: If $y=(x_i, x_j; p, 1\text{-}p)$ and $x_i \sim y_i$, then $y\sim (y_i, x_j; p, 1\text{-}p)$

يقول الاستقلال القوي إن أي عنصر من عناصر احتمال ما، يمكن أن

يستبدل به احتمال آخر لا يكترث الفاعل به، ولن يكترث الفاعل للفرق بين الاحتمال الأصلي والجديد. يشرح هارغريفز هيب وآخرون ما يترتب على هذه المسلّمة:

> نفترض أنك لا تكترث للفرق بين الحصول على مائة دولار بالتأكيد واحتمال 50:50 أن تتلقى 250. ونفترض أيضًا احتمالين (1 , 2) متطابقين إلا في عنصر واحد: ففي 1 تأتي المائة دولار باحتمال 5/1، وفي 2 فرصة 50% للحصول على 250 دولار باحتمال 5/1. يقول الاستقلال القوي إنك لن تكترث للفرق بين 1و 2؛ لأنهما لا يختلفان إلا في هذا العنصر، وإنك لن تكترث للاختلاف بين خياري هذا العنصر. يُظن أحيانًا أن هذا استدلال غير معقول؛ لأن المائة دولار لم تعد مؤكدة عند مقارنة 1و 2. لكن أمعقول بالفعل وجود عدم اكتراث للفرق لمجرد وجود جوائز أخرى؟ تجيب مسلمة الاستقلال القوي بالنفي. (Hargreaves Heap *et al.* 1992:10).

من أسباب ذكر الاستقلال القوي هنا أن أحد أشهر مفارقات نظرية القرار تتعلق بمخالفة هذه المسلمة (سيرد لاحقًا).

ثالثًا، إذا استوفت تفضيلات الفاعل كل المسلمات، أمكن تمثيلها بدالة منفعة متوقعة متفردة حتى مرحلة تحول إيجابي تآلفي خطي. وعليه، إذا أمكن تمثيل تفضيلات فاعل بدالة منفعة متوقعة u أمكن تمثيل أي دالة حيث u‘ = a + bu (a، b> 0) بالقدر نفسه.

وأفضل توضيح لمعنى التحول التآلفي (الأفيني) مثال كمية تقاس، مثلها مثل المنفعة المتوقعة، على مقياس أوّلي، وهو درجة الحرارة. فلتحديد مقياس معين لقياس درجة الحرارة، تحدد نقطتان عشوائيًا. ففي حالة المقياس المئوي (السيليزي)، هما نقطتا الانصهار وغليان الماء، وهما ترتبطان عشوائيًا بدرجتي صفر ومائة. وما أن تُحددا حتى يتحدد بموجبهما أي درجة حرارة أخرى. أما تحديد نقطة انصهار البزموث، مثلًا، لدرجة 271 مئوية، فليس عشوائيًا، بعد تحديد نقطتي مقياس درجة الحرارة المئوية الثابتتين.

ويجدر بنا هنا ذكر أمور عن درجة الحرارة بالمقياس المئوي. أولًا، كما سبق فهو متفرد حتى نقطة تحوّل تآلفي؛ فمثلًا عند تحويل المئوي (C) إلى فهرنهايت (F) تستخدم المعادلة F=32+9/5 C. ثانيًا، معدلات الاختلافات لها دلالاتها؛ فإذا كان من غير المجدي أن نقول عن درجة سخونة الطقس

في نيويورك (تقاس الحرارة بالفهرنهايت) مثلي سخونة الطقس في لندن (حيث تقاس الحرارة بالدرجات المئوية) أو القول إن الاختلاف بين الحرارة في نيويورك ولندن هو كذا، فمن المجدي تمامًا أن نقول إن الاختلاف بين درجة حرارة لندن اليوم والأمس. مثلًا الاختلاف بين درجة حرارة نيويورك اليوم وأمس.

يمكننا باستخدام خواص المقاييس الأوّلية بناء دالة منفعة من أحكام الناس وتعبيراتهم عن عدم الاكتراث كالتالي: ضع عشوائيًا (لكن بحسن تقدير) أدنى وأعلى ترتيب للبدائل بين صفر وواحد على الترتيب. ففي مثالنا u (السباحة| طقس صحو) =1 ، و u (السباحة| طقس سيئ)= صفر، ثم اسأل مارنكس: «ما احتمال عدم اكتراثك بين يقين الذهاب إلى صالة البولينج، ولعب يانصيب الذهاب إلى السباحة في طقس صحو مع احتمال p، والذهاب إلى السباحة في طقس سيئ باحتمال 1 - p؟» وأخيرًا، عُرفت نتائج المنفعة المتوقعة المساوية لهذا الاحتمال.

اتجاهات المخاطرة

لـدوال المنفعة المتوقعة ما يسمى بخاصية المنفعة المتوقعة؛ أي إن المنافع التي تربطها بالاحتمالات هي محصلة منافع العوائد مقاسة بوزن احتمالاتها. وعليه:

إذا كانت: $w= [(x,p), (y, 1-p)]$

فإن $EU (w) = p*u (x) + (1- p) u* (y)$

نستطيع باستخدام هذه الخاصية أن نعرف الاتجاهات نحو المخاطرة اعتمادًا على ارتباط المنفعة المتوقعة لاحتمال بمنفعة قيمته المتوقعة. وبهذا تتمايز ثلاثة اتجاهات:

- **حياد المخاطرة** يعني أن الفاعل **غير مكترث** للفرق بين الدخول في لعبة يانصيب، وتلقي قيمة الاحتمال المتوقعة يقينًا؛ أي إن المنفعة المتوقعة من الاحتمال تتساوى مع منفعة قيمته المتوقعة:

$$EU(w) = p*u(x) + (1 - p)*u(y) = u(p*x + (1 - p)y) = u(E(w))$$

يفترض أن الشركات في نظرية الشركات (مثل شركات التأمين) محايدة المخاطرة غالبًا.

- **النفور من المخاطرة** يعني أن الفاعل يفضل تلقي القيمة المتوقعة للاحتمال يقينًا على لعبة اليانصيب: $EU(w)<u(E(w))$

ويفترض ارتباط النفور من المخاطرة بالمستهلكين. وعلى سبيل المثال، فإن «التأمينات الاحتمالية» التي يتلقى فيها المؤمّن عليه مبلغ التأمين باحتمال أقل من 1، نادرًا ما يلتفت إليها في السوق، فالمستهلكون ينفرون من المخاطرة عند تأمين ممتلكاتهم.

- **حب المخاطرة** وهو أن يفضّل فاعلٌ لعب اليانصيب على تلقي قيمتها المتوقعة يقينًا: $EU(w)>u(E(w))$. ويلزم افتراض أن بعض المستهلكين محبون للمخاطرة لتفسير سلوك المقامرة؛ لأن أغلب المقامرات «غير عادلة» (يتلقى المقامرون أقل من تكلفة لعب اليانصيب في المتوسط). ومن اللافت أن المقامرات في نواديها أعدل كثيرًا من يانصيب الولايات الأكثر شيوعًا وقبولًا. ففي لعبة البلية الدوارة (الروليت) مثلًا، فإن «حد الدار» (وهو متوسط قدر ما يخسره اللاعب بالنسبة إلى أي رهان يدخله) لا يتجاوز 5% إلا قليلًا في البلية الدوارة الامريكية (الروليت) و 2.7% في الروليت الأوروبية، بينما يخسر مشتري يانصيب الولاية في المتوسط أكثر من نصف تكاليف ورقته.

لعل تفسيرات المنفعة الموقعة أعمق بعض الشيء من تفسيرات اتخاذ القرار مع اليقين. فإن تفسير اختيار تفاحة عند توفر موزة بقول إن الفاعل فضّل تفاحة لا يضيف شيئًا. ومن طرق تأويل نظرية المنفعة المتوقعة قول إنها تبنّي التفضيلات بين الاحتمالات على أساس تفضيلات النتائج، مع مراعاة الاتجاه نحو المخاطرة (راجع Hausman 2012). فإذا افترضنا أن الناس يستوفون مسلمات EUT "نظرية المنفعة المتوقعة"، يمكن قول إنهم يختارون الاحتمال الذي يعظم منفعتهم المتوقعة، ولكن بما أن المنفعة المتوقعة يمكن التعبير عنها بوصفها قدرًا موزونًا من منافع النتائج، يمكننا أن نعدّ هذه المنافع أساسية وأن نظرية المنفعة المتوقعة تستخلص التفضيلات من الاحتمالات.

تصور مزارعًا يواجه الاختيار بين محصولين عوائدهما المتوقعة، كما في الجدول 3.2:

الطقس	المحصول أ (منفعة €)	المحصول ب (منفعة €)
سيئ (p=½)	€10,000; 10	€15,000; 36
حسن (1 - p=½)	€30,000; 60	€20,000; 50
متوسط دخل	€20,000	€17,500
متوسط منفعة	35	43

الجدول 3.2 المزارع الحذر

من السهل إدراك أن المُزارع ينفر من المخاطرة؛ لأنه يجد منفعة أعلى من المحصول ب، رغم أن المحصول أ يأتي له بمتوسط دخل أعلى.

لتفسير اختياره، نشير إلى تفضيلاته بين النواتج المختلفة وما لديه من معتقدات عن احتمالات الطقس. ربما يقول أغلب الاقتصاديين إن تفضيلات المزارع بين الاحتمالات مسألة أساسية بدهية، لكن هذا غير مقبول ويمنع نظرية المنفعة المتوقعة أن تكون نظرية تفسيرية أصيلة. وهو غير مقبول؛ لأن الناس لديهم تفضيلات أكثر استقرارًا وأساسية بين الأشياء التي يهتمون بها فعلًا. فالمزارع في هذه الحالة يهتم بدخله والاستقلال المرتبط به، وليس بلعب يانصيب (ربما يختلف هذا في سياقات أخرى؛ فمن الناس من يقامرون لا لشيء سوى حب اللعبة، وليس لما قد يجنونه من مال. أما في أغلب الحالات، فإن المتعة تأتي من نتائج الاختيارات، وليس من الاختيارات نفسها).

التفسير هو السبب الثاني لتفضيل هذا التأويل. إذا أتيحت التفضيلات بين الاحتمالات، فسيقول كل الاقتصاديين إن المزارع اختار المحصول ب، لأنه يفضّل هذا، كما في حالة اتخاذ القرار مع اليقين. أما إذا اعتبرنا التفضيلات بَين النتائج من المعطيات والتفضيلات بين الاحتمالات أو اليانصيب تابعة، فلنا أن نقدم قصة أكثر تفصيلًا عن سبب اختيار المزارع ما اختار.

العقلانية ونظرية المنفعة المتوقعة

تتداخل جوانب نظرية المنفعة المتوقعة المعيارية والوصفية؛ لذلك سأبدأ بملاحظة تجريبية مشهورة عن مخالفة مسلّمة الاستقلال القوي، وهي مفارقة آلياس Allais Paradox (انظر Allais 1953). ومفارقة آليه مسألة اختيار صممها عالم الاقتصاد موريس آلياس Maurice Allais الحائز على جائزة نوبل. يدرج الجدول 3.3 بعض الاختيارات التي قدمت إلى المشاركين في التجارب.

تبين أن أغلب الناس اختاروا A1 على A2، واختار أغلب الناس A3 على A4 . المهم أن الأفراد أنفسهم غالبًا يختارون A1 وكذلك A4، وهذا يخالف مسلّمة الاستقلال القوي. تقول هذه المسلمة إن النواتج المتساوية المضافة إلى كل اختيار من بين اثنين، لا ينبغي أن يكون لها أثر على المرغوبية النسبية لاحتمال على الآخر، وينبغي للنواتج المتساوية أن (تلغي بعضها بعضًا). ويشير الدليل التجريبي إلى أن هذا لا يحدث؛ إذ يبدو أن الناس يفضلون مبلغًا مؤكدًا (1000 جنيه، حسب الفعل A1) على مقامرة لهم فيها فرصة ربح قدر أكبر، مع فرصة (ولو ضئيلة) لعدم ربح أي شيء. وبالمقابل، إذا كانوا في موقف مراهنة حتمي (كالاختيار A2 بين A3 و A4)، فإنهم يفضلون اليانصيب ذا العائد الأعلى.

جدول 3.3 مفارقة آلياس

الحالات	S1 (p = 0.89)	S2 (p = 0.1)	S3 (p = 0.01)
الأفعال			
A1	€1,000	€1,000	€1,000
A2	€1,000	€5,000	€0
A3	€0	€1,000	€1,000
A4	€0	€5,000	€0

ينبغي إدراك أن النفور من المخاطرة نفسه هو ما يفسر هذه الاختيارات. يتسق النفور من المخاطرة مع نظرية المنفعة المتوقعة، ويمكن قياس درجة النفور من المخاطرة بمنحنى دالة المنفعة (ويقاس رسميًا بنسبة مشتقها

الثاني إلى مشتقها الأول). وليست الاختيارات النمطية في مفارقة آلياس متسقة مع نظرية المنفعة المتوقعة؛ إذ لا تتسق دالة منفعة مع تفضيل A1 على A2 وA3 علىA4. ولنرى ذلك نحسب اختلافات المنفعة بين زوجي الأفعال (للبحث عن أي دالة منفعة):

u(A1) - u(A2) = u(1€k) – [0.89u(1€k) + 0.1u(5€k) + 0.01u(0)]
= 0.11u(1€k) – [0.1u(5€k) + 0.01u(0)]
u(A3) – u(A0.89 = (4u(0.11 + (0u(1€k) – [0.9u(0.1 + (0u(5€k)]
= 0.11u(1€k) – [0.1u(5€k) + 0.01u(0)].

لكن كثيرًا ممن يواجهون هذه الاختيارات سيلتزمون بها، ويصرون على أن اختياراتهم ليست عقلانية. يقول ليونارد سافاج Leonard Savage، أحد مؤسسي نظرية القرار الحديثة ردًا على أن الحالة S1 لا يهم فيها أي ورقتي اليانصيب اختيرت. وعليه، ينبغي تجاهل هذه الحالة، وينبغي لمتخذي القرارات أن يبنوا قراراتهم على سمات الاختلاف بين أنواع اليانصيب. ففي الحالتين S2 أو S3، تختلف العوائد بين أنواع اليانصيب لكن الاختلافات متطابقة تمامًا. وعليه، ينبغي للناس أن يختاروا A1 على A2 في حالة واحدة فقط، وهي اختيار A3 على A4. تسمى هذه الفكرة «مبدأ الشيء المؤكد» (Savage 1972: 21ff).

لا يتفق الجميع مع مبدأ الشيء المؤكد (McClennen 1988)، وقيل تحديدًا إن مبدأ سافاج يتهرب من السؤال عن ضرورة تجاهل نتائج الشيء المؤكد. وربما قدّم لنا سافاج تفسيرًا لظهور بعض المخالفات أحيانًا، لكنه لم يثبت صراحة أننا لا ينبغي أن نخالف المبدأ. وبالتأكيد، الاختلاف موجود بين الأزواج A2/A1 و A4/A3. فإذا تحولت إلى الحالة S3 بعد اختيار A2، فسأندم على اختياري ندمًا شديدًا. فقد كان بيدي أن أربح مبلغًا كبيرًا من المال بالتأكيد. اخترت المقامرة وخسرت. كانت حماقة. أما في الاختيار بين A3 و A4، فإن احتمالات ألا أحصل على شيء عالية أيضًا. وأعدُّ نفسي محظوظًا إن ربحت، لكن عدم الربح ليس حماقة. وعلى العكس من ذلك، فإن ترك فرصة طيبة لجني عائد أعلى مقابل فرصة خسارة أصغر شيء غير معقول. ولن أندم على اختياري.

نظرية المنفعة المتوقعة بوصفها نظرية تفسيرية

ثمة مفارقات أخرى عديدة كمفارقة آلياس، وسأناقش إحداها هنا. وسأكتفي بالإشارة إلى أن الناس غالبًا يخالفون مسلمات نظرية المنفعة المتوقعة، لكنهم لا يسألون هل فعل هذا أمر معقول.

مفارقة إلسبيرغ، أول من لاحظها دانييل إلسبيرغ Daniel Ellsberg (انظر Ellsberg 1961)؛ إذ كان طالب دكتوراه بجامعة هارفارد في الخمسينيات، وهي كذلك تدلّل على مخالفة مسلمة الاستقلال القوي، وتحوي المفارقة اختيارًا من وعاء به كرات بألوان مختلفة لا يعرف تركيبها على وجه الدقة؛ فهي بذلك تنطوي على عدم يقين وليست مجرد مخاطرة.

ويفترض في المثال أن يتوفر وعاء به ثلاثون كرة حمراء وثلاثون غيرها سوداء أو صفراء. نعلم بوجود ستين كرة سوداء وحمراء في الإجمال، ولا نعرف عدد كل لون. تخلط الكرات في الوعاء خلطًا جيدًا بحيث يمكن سحب أي واحدة دون تمييز، وأمامك الآن اختياران بين احتمالين لكل اختيار:

الاختيار 1

خيار أ: تتلقى 100 يورو إذا سحبت كرةً حمراء.

خيار ب: تتلقى 100 يورو إذا سحبت كرةً سوداء.

الاختيار 2

خيار ج: تتلقى 100 يورو إذا سحبت كرةً حمراء أو سوداء.

خيار د: تتلقى 100 يورو إذا سحبت كرةً سوداء أو صفراء.

وبما أن الجوائز واحدة، فإنك وفقًا لنظرية المنفعة المتوقعة ستفضل الاحتمال أ على ب شريطة أن تعتقد أن سحب كرة حمراء أقرب من سحب كرة سوداء. ولن يتوفر تفضيل واضح بين الاختيارات إذا تصورت أن أي كرة حمراء تماثل في قربها أي كرة سوداء. وبالمثل، فإنك ستفضل الاحتمال ج على الاحتمال د، شريطة أن يكون سحب كرة حمراء أو صفراء أقرب من سحب كرة سوداء أو صفراء. ربما يبدو الأمر بدهيًا، إن كان سحب كرة حمراء أقرب من سحب كرة سوداء. كان سحب كرة حمراء أو صفراء أقرب من سحب كرة سوداء أو صفراء. وعليه، فافتراض أنك تفضل الاحتمال أ أو ب، معناه أنك ستفضل الاحتمال ج على د. لكن أغلب الناس في التجارب

فضّلوا صراحة الاحتمال أ على ب، والاحتمال د على ج.

وحتى نرى أن هذا يخالف نظرية المنفعة المتوقعة، مرة أخرى نحسب اختلافات المنافع المتوقعة بين أوراق اليانصيب:

$u(A) - u(B) = \frac{1}{3}u(100€) - p_{Black}u(100€)$
$u(C) - u(D) = \frac{1}{3}u(100€) + (\frac{2}{3} - p_{Black})u(100€) - \frac{2}{3}u(100€) = \frac{1}{3}u(100€) - p_{Black}u(100€).$

يختار الناس بحيث يتفادون المقامرات ذات الاحتمالات المجهولة. وبما أن نسبة الكرات السوداء مجهولة، فإنهم يختارون د على ج. وهذا أيضًا يخالف مبدأ الشيء المؤكد.

الاستقرار والثبات والمسوغات

يتوقف قبول البيانات التجريبية بوصفها مخالفات لنظرية المنفعة أو رفضها على معتقدات مجرى التجربة بشأن استقرار تفضيلات المشاركين في التجربة، وطريقة تفسير المشاركين أي مشكلة اختيار (انظر القسم الذي عن «مشكلات الاختيار» آنفًا). والافتراضان يتفاعلان. ويمكن تأويل أي مخالفة ظاهرة لإحدى مسلمات النظرية بأحد ثلاثة أشياء:

- تخالف تفضيلات المشاركين مسلّمات النظرية مخالفة حقيقية.
- تغيرت تفضيلات المشاركين أثناء مسار التجربة.
- أغفلت التجربة سمة سياقية ذات صلة تؤثر في تفضيلات المشاركين.

كما رأينا سابقًا، يفترض الاقتصاديون أن تفضيلات المشاركين مستقرة فيما يتعلق بأهداف دراسة اقتصادية وأغراضها. ونصيغ فيما يلي هذه الفكرة على شكل مبدأ (Binmore 2009: 9):

الاستقرار. تفضيلات الأفراد تستقر فترة التجربة.

لكن الاستقرار وحده لا يكفي، ذلك أن مع افتراض الاستقرار يمكن تفسير أي مخالفة ظاهرة بأن المشارك في الدراسة يؤوّل موقف الاختيار تأويلًا يختلف عن تأويل مُجري التجربة، فهو يرى اختلافًا بين خيارين لا يراه مُجري التجربة. وعليه فلنُصغ مبدأً ثانيًا (Hausman 2012: 16):

عدم التنوع. لا تتنوع تفضيلات الأفراد مع تغيرات سياقية غير ذات صلة عند اتخاذ القرار.

ضربت أمثلة على سمات سياقية لا تبدو غير ذات صلة بترتيب تفضيل المشاركين السابق ذكره. وليست كل سمة سياقية مسموح لها بتغيير ترتيب التفضيل. يصر الاقتصاديون، مثلًا، على أن تقديم البدائل غير ذات الصلة لا ينبغي أن يؤثر في تفضيلات الفرد، كما تبين طرفة تتعلق بالراحل سيدني مورغانبيسر Sidney Morgenbesser، فيلسوف بجامعة كولومبيا، يُذكر بسبب لمَاحيّته أكثر مما يُذكر لمؤلفاته؛ إذ تُحكى عنه القصة التالية:

> تقول القصة إن مورغانبيسر كان في مطعم بنيويورك يطلب طبق الحلوى. قالت له النادلة إن لديه خيارين: فطيرة التفاح وفطيرة التوت. فقال: «التفاح». بعد دقائق، عادت النادلة وقالت: «تذكرت أن لدينا فطيرة الكريز أيضًا. فقال مورغانبيسر: «في هذه الحالة سآخذ التوت».
> (Poundstone 2008: 50)

ما كان ينبغي أن يؤثر البديل الجديد في المفاضلة بين فطيرتي التفاح والتوت في هذه القصة. لكن تغير التفضيل هنا أحدثه إتاحة بديل غير ذي صلة، وهذا غير عقلاني في رأي الاقتصاديين.

ما السمات التي ينبغي أن نقرّ بتأثيرها على تغييرات التفضيل؟ لا شك أن تفضيل القيادة على يمين الطريق في قارة أوروبا، وعلى يسار الطريق في بريطانيا ليس شيئًا غير عقلاني. وتفضيل القهوة على الشاي في الإفطار، والشاي على القهوة وقت الغداء أمر غير عقلاني. وليس بغير عقلاني تفضيل تناول قطعة كعكة شوكولاتة على عدم تناول أي شيء عندما تكون هذه هي القطعة الأولى، وأن أفضل عدم تناول شيء على تناول قطعة أخرى، بعد أن تناول الفرد أربع قطع قبلها. مع ذلك، لا يبدو مرور الزمن وحده عاملًا مرتبطًا بالاختيار (كما يبين ذلك رأي أغلب الاقتصاديين أن الخصم المُبالغ فيه، إجراء استثنائي غريب، انظر الفصل 15).

تكشف هذه الاعتبارات أيضًا مشكلة يمكننا صياغتها على شكل معضلة تواجه عالم الاقتصاد. تعدّ نظرية الاختيار العقلاني القياسية عادة نظرية عقلانية شكلية في مقابل الواقعية (على سبيل المثال: Hausman and McPherson 2006; Hausman 2012). وفيما يلي طريقة لصياغة القضية:

> كون أي فاعل عقلاني من وجهة نظر [نظرية الاختيار العقلاني] لا يعني

> أن مسار الفعل الذي سيختاره هو المسار الأمثل موضوعيًا؛ فالرغبات لا تلتزم بالضرورة بأي مقياس موضوعي بصفة «الجودة»: ربما رغبتُ في المخاطرة بالسباحة في بحيرة تجوبها التماسيح، أو في التدخين أو شرب الخمر، رغم علمي بضرر الاثنين؛ فصفة الاختيار الأمثل تحددها رغبات الفاعل، وليس العكس. (Paternotte 2011: 307-8)

تعود الفكرة إلى زمن بعيد، إلى كل من ديفيد هيوم David Hume وماكس فيبر Max Weber. رأى هيوم أن «العقل عبد للشهوات، ولا ينبغي له غير ذلك، ولا يستطيع أبدًا أن يتظاهر بأنه يخدم سيدًا غيرها، ويأتمر بأمره» ([1739] Hume 1960). ويقدّر الناس هذا وذاك، وليس للعقل قول فيما ينبغي أن يقدروا. ولا بد أن أذكر سريعًا افتراضًا في هذا الصدد، وهو أن الناس يفضّلون دائمًا كثرة المال على قلته، وهذا لا يتّسق مع افتراض هيوم، إن لم يكن لدى علماء الاقتصاد ما يقولون عما ينبغي للأفراد أن يقدّروه؛ فالمؤكد أنهم لا يجرؤون على افتراض أن الأفراد يفضلون كثرة المال على قلته.

يأتي تأثير ماكس فيبر من رأيه في الموضوعية في العلوم الاجتماعية. يرى فيبر، مثل ديفيد هيوم، وجود فاصل واضح بين الحقائق والقيم (Weber 1949). ولأن العلوم الاجتماعية تتعلق بالسلوك الإنساني، فإنها لا يسعها تجنب التعامل مع القيم تمامًا؛ لذلك اعتقد فيبر أن العلوم الاجتماعية يمكن أن تحافظ على الموضوعية لقصر القيم المسموح لها بدورٍ في الدراسات العلمية على القيم التي لدى الفاعلين أثناء الدراسة. ولا ينبغي للعالم الاجتماعي التأثير على الدراسة بإضافة قِيَمه الشخصية، بل عليه أن يعدّ غايات الفاعلين محل الدرس التحليلي معطياته التي يبدأ منها.

وعلى خلفية أفكار هيوم عن «العقل مقابل الشهوات» وآراء فيبر في الموضوعية، نرى بسهولة أهمية التمييز بين نظريات العقلانية الشكلية والواقعية؛ فالعقلانية مفهوم قيمي صريح. الفعل العاقل ممدوح والفعل غير العقلاني ليس كذلك. ولا يسعنا أن نقول دائمًا إن اختيارًا معينًا غير عقلاني، وفي الوقت نفسه ينبغي للفاعل اختياره، لكن عالم الاقتصاد يرى أن قيم الفاعل هي ما يهم وليست قيم عالم الاقتصاد. لا يقدّم عالم الاقتصاد سوى بعض القيود الشكلية التي تتعلق بالاتساق.

المشكلة أن عدم التنوع ليس مجرد مبدأ شكلي. فإذا تركنا للفاعل تحديد ما يعدُّه سمة (ذات صلة) بالسياق، فلن يوجد اختيار غير عقلاني.

فتفضيل الجعة على النبيذ مرة والنبيذ على الجعة المرة التالية لن يكشف تفضيلات لازمة؛ لأن الفاعل سيكون أكبر سنًّا، ولعله يعدّ أمر السن ذا صلة بالأمر (لا شك أن السن له صلة في هذا السياق، ولا مخالفة للاتساق إن فضلت الحلو على المالح في الطفولة والمالح على الحلو في الكبر).

ولإظهار مدى صعوبة إثبات تأثير سمة سياقية من عدمه، نضرب مثلًا يشبه اختيار مورغانبيسر بين فطيرتي التفاح والتوت. نذكر أن مورغانبيسر كان يسخر من شخصٍ يخالف مبدأ عدم التنوع بتغيير تفضيله عندما أتيح خيار جديد. ومثالنا يبين أن تغيير الفرد تفضيلاته لا يبدو دائمًا غير عقلاني عند إتاحة خيارات جديدة أو عدم إتاحتها. تسأل النادلة مورغانبيسر في اليوم التالي أن يختار بين الدجاج واللحم، فيختار شريحة اللحم، وبعد دقيقة تعود النادلة وتقول إن لديهم طبق اليوم الخاص وهو «رِيَش» (أضلاع) العجل، فيختاره مورغانبيسر. وبعد دقيقة تعود النادلة مرة أخرى وتقول إن آخر أطباق ريش العجل أخذها زبون آخر يجلس على المائدة المجاورة. فيقول مورغانبيسر: «إذن أريد الدجاج».

لعل إتاحة اختيار ريش العجل تجعل كل قضمة من شريحة اللحم تذكره بالفرصة الضائعة التي تشعره بالندم. وليس واضحًا على الأقل، هل يعدّ هذا حالة عوار في التفكير. من هنا، فإن إتاحة بديل أو عدم إتاحته ربما يستثير أحيانًا تغييرًا عقلانيًا في التفضيل، وفي أحيان أخرى يكون تغيير التفضيل غير عقلاني.

ليس هذا من مشاغل الفلاسفة وحدهم. وسأصف في الفصل العاشر بتفصيل أشد سلسلة من التجارب على التفضيلات اللازمة أجراها علماء الاقتصاد جراهام لومز وكريس ستارمر وروبرت سغدن (Loomes et al. 1991). يشير لومز وآخرون إلى أن نتائج تجاربهم السابقة على التفضيلات اللازمة، مثل تجارب تغيير التفضيل التي أجراها سولفيتش وليختنشتاين أو جريثر وبلوت، يمكن تفنيدها بحالات لا تتضمن تفضيلات لازمة. وأحد الحالات البديلة، هي ما يعدّ الناس فيها مهام اختيار ومهام تقييم نوعين مختلفين من المشكلات، وبالتالي تكون لهم تفضيلات مختلفة. حالة أخرى لا يعد المشاركون فيها سلسلة المهام مستقلةً، بل يعاملونها كأنها ورقة يانصيب واحدة. وفي الحالتين (وغيرهما) يمكن إنقاذ مسلّمة التعدي (ولو على حساب مخالفة الاستقلال القوي، ولكن هذه المسلّمة نفسها يدور حولها خلاف أكبر). يضبط لوفر وآخرون في تجاربهم هذه التفسيرات البديلة

للنتائج وغيرها. لكنهم مضطرون إلى تقديم افتراضات مثل استقرار التأويل المفضل لنتائجهم وعدم تنوعه لوجود اختلافات دائمة بين أي موقفي اختيار.

لدى جون بروم مبدأ يشبه عدم التنوع، يساعد في بناء مشكلات الاختيار (Broome 1991: 103):

مبدأ الإفراد بالمسوغات. ينبغي التمييز بين النواتج واعتبارها مختلفة، شريطة أن تختلف على نحو يجعل التفضيل بينها أمرًا عقلانيًا.

يوضح مبدأ بروم ضرورة افتراض طبيعة العقلانية عند تصميم مشكلة اختيار. ولن يحظى هذا المبدأ برضا علماء الاقتصاد؛ لأنهم لا يحبون ربط الافتراضات الواقعية بالعقلانية، ولهذا أخفيت هذا الأمر باستخدام مصطلح أقل استفزازًا وهو «ذو صلة»، لكن الصلة نفسها شيء يقرره الاقتصاديون على أساس اعتبارات بشأن طبيعة العقلانية.

وهكذا، يمكن التعبير عن المعضلة التي تواجه عالم الاقتصاد كالتالي«إما أن يلزم «المبادئ الشكلية» -وهي الاكتمال والتعدي والاستقلال القوي، وغيرها، ويرفض افتراض مبدأي الاستقرار وعدم التنوع، لكن نظرية الاختيار العقلاني ستفقد جدواها التفسيرية والتنبؤية؛ لأن الناس ستكون لديهم تفضيلات عقلانية تمامًا، تتغير باستمرار أو تعتمد كليًا على السياق- أو أن يفترض الاستقرار وعدم التنوع، ولكن على حساب جعل نظرية الاختيار العقلاني نظرية واقعية، أي نظرية ليست محمّلة بقيم فحسب، بل بقيم عالِم الاقتصاد». من هنا، على عالِم الاقتصاد أن يقرر إن كان تقديم مشكلة مناظرة بوصفها مهمة اختيار وبوصفها مهمة تقييم أمرًا واحدًا، أو بصيغة أعم هل صياغة مشكلة بطريقة أو بأخرى يصح أن تؤثر في اختيارات الشخص، وما البدائل ذات الصلة، وهل للقيم الاجتماعية أهمية؟ وما هي؟ وإلى أي حد؟ وهل نعد سلسلة اختيارات مشكلة اختيار واحدة أم سلسلة اختيارات مستقلة؟ وهكذا...

خلاصات

تُكسب المخالفات التجريبية لنظرية الاختيار العقلاني فكرة التفسير بالأسباب صبغة المفارقة. فسبب البحث عن تفسيرات الأفعال بالاختيار العقلاني، عند دونالد ديفيدسون على الأقل، عدم وجود قوانين صارمة تربط الأحداث الذهنية، مثل المعتقدات والرغبات، بالأحداث المادية، كالسلوك البدني، لكن مشروع محاولة تفسير السلوك الإنساني ليس محتوم الفشل؛ لأننا نستطيع تفسير السلوك بالإشارة إلى أسباب الفعل.

على العلماء الاجتماعيين أن يعرفوا أسباب الفعل من السلوك القابل للمراقبة أو غيره من الأدلة المتاحة. معنى هذا أن عليهم فرض بعض الاتساق الصارم شيئًا ما على السلوك حتى يكون قابلًا للتأويل في سياق نظرية الاختيار العقلاني، لكن السلوك الإنساني بطبيعته ليس متسقًا ومستقرًا؛ ولهذا لا توجد قوانين نفس بدنية من الأساس. فإذا لم يكن السلوك الإنساني متسقًا ومستقرًا، كان مشروع محاولة تفسيره بأسباب الفعل بعيدًا عن النجاح.

أسئلة للدراسة

1. هل ينبغي أن تكون تفضيلاتك كاملة؟ هل ينبغي أن تكون متعدية؟ ناقش.
2. هل نعلم في المعتاد احتمال النواتج التي ستحصل مستقبلًا؟ إلى أي حد تصلح نظرية المنفعة المتوقعة نموذج اختيار؟
3. اشرح الفرق بين مفارقتي آلياس وإلسبيرغ.
4. في رأيك ما السمات السياقية التي ينبغي أن تُحدث فرقًا في ترتيب تفضيلات الفرد؟

قراءات مقترحة

أفضل مقدمة في نظرية الاختيار العقلاني، فيما أرى، هي رزنك Resnik 1987. ويتّسم كتاب هارجرريفز هيب وآخرين Hargreaves Heap et al. 1992 بتطوّره ومستواه النقدي الأعلى. ومن النصوص المفيدة جدًا Gilboa 2010 and Peterson 2009. ويقدم هاوسمان Hausman 2012، معالجة شاملة لطبيعة التفضيلات واستخدام المصطلح في علم الاقتصاد. ويقدم راتكليف Ratcliffe 2007 مناقشة نقدية جيدة لعلم النفس الشعبي.

4 نظرية اللعبة

- نظرة عامة
- اليورو إلى أين؟
- بعض الألعاب وبعض الشكلية
- عوائد نظرية اللعبة
- نظرية اللعبة والعقلانية
- نظرية اللعبة نظريةً تفسيرية
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

أنظر في هذا الفصل في بعض القضايا الفلسفية الملحة المتعلقة بنظرية اللعبة في صيغتيها الوصفية والتوجيهية. أقدم بعدَ بعضِ التشويق والتمهيد الإطارَ الشكلي لنظرية اللعبة مع ألعاب شهيرة ثبتت أهميتها الفلسفية، ثم أنظر في بعض حجج الجدل حول ما إذا كانت نظرية اللعبة مجرد نظرية شكلية فارغة أم نظرية واقعية، وأخيرًا هل هي نظرية معيارية من نظريات الاختيار العقلي.

اليورو إلى أين؟

عند كتابة هذا الفصل (ديسمبر 2011)، مازال اليورو موجودًا بوصفه العملة الرسمية لمنطقة اليورو المكونة من 17 دولة من دول الاتحاد الأوروبي البالغ عددها 27. وهذا تنبؤ مني: عند قراءة هذا الفصل، لن يكون اليورو على شكله الحالي. ربما يستمر عملة مشتركة لعدد من دول الاتحاد الأوروبي الأساسية، لكن الهيكل المالي الذي وراءه سيكون مختلفًا اختلافًا كبيرًا.

من أهم القضايا التي تقسم الاتحاد الأوروبي اليوم مسألة طرح ما تسمى السندات الأوروبية أو «سندات الاستقرار»؛ أي أن يكون الدين السيادي مستندًا إلى مجموع الدول أعضاء منطقة اليورو من أجل إنقاذ العملة المشتركة؛ فالدين السيادي داخل منطقة اليورو حتى الآن مقدر باليورو، لكن لا تضمنه إلا الدولة التي أصدرته. فهل من الأفضل تغيير ذلك، وطرح نظام المسؤولية المشتركة؟

لكل حجة اقتصادية افتراضات مثالية (انظر الفصل 7)؛ لهذا سنبدأ برسم كاريكاتيري للموقف الفعلي. دول منطقة اليورو كتلتان (شمالية) و(جنوبية). والسياسات الوطنية متجانسة تمامًا داخل كل كتلة بحيث نستطيع معاملة كل كتلة كفاعل اقتصادي منفرد. وللشمال والجنوب كليهما قائمة خيارات سياسة مالية. ومن باب التبسيط -أو الصورة الكاريكاتيرية- سنفترض وجود سياستين ماليتين متاحتين فقط: الأولى (ترشيدية) والثانية (مسرفة). نشجع السياسة الترشيدية على الادخار وتقليل العجز المالي أو رد الدين الحكومي. وتشجع «السياسة المسرفة» على الاستهلاك، ولا تهتم بحدوث حالات عجز في الميزانية يتراكم بسببها الدين الحكومي. إذا كانت الكتلتان مسرفتين، فسرعان ما سيخرج إجمالي ديون منطقة اليورو عن السيطرة، وترتفع نسب الفائدة، ويضطر البنك الأوروبي المركزي إلى التدخل عند الضرورة على شكل مشتريات مباشرة للسندات الحكومية، وسيدعم هذا الإنفاق المتواصل. وسيزداد التضخم بسبب هذه التدخلات إلى 10% أو أكثر سنويًا. وستنخفض قيمة العملة في مقابل الدولار الأمريكي واليوان. وسنسمي هذا السيناريو «تآكل العملة»، ولن ترحب أي من الكتلتين به.

هل من سيناريوهات أخرى؟ نفترض أن الكتلتين قويتان بما يكفي لأن تحمل كل كتلة دين الأخرى ما ظلت إحداهما على الأقل ترشيدية؛ أي إنه إن ظلت إحدى الكتلتين الشمالية أو الجنوبية، وليس الاثنتين، ترشيدية،

سيرتفع الدين السيادي بقدرٍ معقول على الأقل وسيحتوي التضخم، ويظل اليورو قويًا في مقابل العملات الأخرى. وبالطبع ستستهلك الكتلة المسرفة أكثر من الترشيدية وسيعمل موظفو الكتلة الترشيدية، إلى حد ما، لدعم استهلاك الكتلة الأخرى.

أي السياسات يفضل الشمال والجنوب؟ نبدأ بالصورة النمطية. يفضل الشمال بأخلاقياته البروتستانتية المنضبطة الترشيدية في كل الظروف؛ فالترشيد واجب، لكن تفضيلات الجنوب الكاثوليكي والنفعي أعقد من هذا، فهو يفضل أن يموّل الشمال استهلاكه المفرط بنفسه؛ أي أن يكون الجنوب نفسه مسرفًا عندما يكون الشمال مُرشِّدًا. تتيح المسؤولية التضامنية المشتركة التصرف على هذا النحو؛ أي يضمن الشمال دَينه الحكومي صراحة. سنمثل هذا الموقف برقم عشوائي، ليكن 5. لا يحب الجنوب الموقف المعاكس الذي يعمل فيه الجنوب ليمول الاستهلاك المفرط في الشمال؛ فهذا غير مقبول. سنمثل هذا الموقف بالرقم صفر. والترشيد في الجنوب. عند ترشيد الشمال موقف وسيط، نمثله برقم 3. رغم أن تآكل العملة أمر غير مرغوب، لكنه أفضل من موقف استغلال الجنوب للشمال، وسنمثل هذا بالرقم 1.

في البداية، سيكون الشمال مُرشِّدًا والجنوب مسرفًا، لكن الشمال رغم انضباطه ليس ساذجًا بحال، وسرعان ما سيدرك إمكانية التربح من نظام سندات اليورو، إذا بدأ الاستهلاك الذي يدفع الآخرون تكلفته. وبالطبع، لن يرضوا بتآكل العملة، لكنهم سيستاؤون من تواصل استغلال الجنوب لهم. واتباع سياسة الترشيد على الجانبين ما زال خيارًا مقبولًا، لكنه ليس مثل أن يدفع الآخرون تكلفة أسلوب حياة مرفهة؛ أي إن تفضيلات الشمال هي الآن انعكاس لتفضيلات الجنوب.

أما إذا سمينا الأرقام (وهي عشوائية ما دامت تحفظ ترتيب الخيارات السياسية) «عوائد»، والشمال والجنوب «لاعبين» وخيارات السياسة «استراتيجيات»، ورتبنا كل هذه الرموز في مصفوفة، بحيث تظهر استراتيجيات اللاعب (1) في الصفوف، واستراتيجيات اللعب (2) في الأعمدة، وبهذا يكون لدينا ما يسميه الاقتصاديون «لعبة» (انظر الشكل 4.1).

كيف نصيغ تنبؤاتنا عما سيفعله اللاعبون في لعبة؟ نركز على أفعال الشمال أولًا. نفترض -على غير الحقيقة- أن الجنوب يقوم بدور (الترشيد). فإذا كان الشمال نفسه مُرشِّدًا، كان العائد (3). أما إذا أدى دور الإسراف

فسيكون الرقم 5، فيؤدي دور الترشيد. وهذا تحديدًا معنى الأرقام: زيادة العائد تعني أن الاستراتيجية ستتبع مع سنوح الفرصة مع مراعاة عدم ارتكاب أخطاء، إلخ. فإذا أدى الجنوب دور (الإسراف)، سيحصل الشمال على (صفر) عندما يؤدي دور (الترشيد)، ويحصل على (1) عندما يؤدي دور الإسراف. وفي ذلك الموقف أيضًا سيؤدي دور الإسراف؛ أي مهما يفعل الجنوب سيؤدي الشمال دور الإسراف، برغم أخلاقه الكانطية المبدئية. وبما أن تفضيلات الجنوب انعكاس لتفضيلات الشمال، ينطبق المنطق نفسه على الجنوب، وبهذا ينتهي الاثنان إلى أداء دور (الإسراف)، وتتآكل العملة وينحل الاتحاد. والخلاصة: لعله من غير المستحسن أن تضمن دول مختلفة المصالح ديون بعضها.

نظرية اللعبة فرع علم الاقتصاد الذي يختص بمثل هذه المواقف الاستراتيجية. واللعبة التي سميتها ساخرًا «لعبة سندات اليورو» هي بالفعل صيغة من صيغ معضلة السجين، وهي من أهم وأشبع ما نوقشت من ألعاب حللتها النظرية. يرى البعض أن نظرية اللعبة ظلت المحرك الرئيس للتقدم النظري في علم الاقتصاد في الثلاثين عامًا الأخيرة أو نحو ذلك (Kincaid and Ross 2009). ويرى آخرون أنها مجرد (فرع من الرياضيات التطبيقية) (Rosenberg 1992: 248). وعليه، فالخلاف قائم: هل نظرية اللعبة نظرية تجريبية واقعية تسمح بصياغة تنبؤات وتفسير الظواهر المعنية أم لا. ما يبدو أقل إثارة للخلاف هو فهم نظرية اللعبة بوصفها نظرية اختيار عقلاني في مواقف التفاعل الاستراتيجي (وهذا بالتأكيد رأي مؤسسي نظرية اللعبة، انظر: von Neumann and Morgenstern 1944). . لكن المظاهر خداعة. يتفق أغلب الفلاسفة وعلماء الاقتصاد على وجود قراءة توجيهية للنظرية، ولكن ما تؤدي إليه هذه القراءة ليس واضحًا. وندلل على هذا بطريقة بسيطة بدهية باستخدام لعبة سندات اليورو. إذا اتبع اللاعبان الاستراتيجيات التي يفضلانها، فسينتهيان إلى نتيجة يكرهانها؛ أي تآكل العملة. فإذا كان اللاعبان على علم بهذا، فإن أداء دور (الإسراف) حسبما يرى مراقبون كثر ليس شيئًا عقلانيًا، لا سيما عند توفر مجموعة من الاستراتيجيات الأفضل تعتمد على نظرية الباريتو Pareto-superior («ترشيد»، «ترشيد»). ينزع علماء الاقتصاد إلى الرد بأن مجموعة استراتيجيات الباريتو الأرقى تبدو متوفرة ظاهريًا فقط. ذلك أنه إن اتبع أحد اللاعبين تلك الاستراتيجية فعلًا، سيكون لدى الآخر حافز ضخم على ألا يفعل هذا بنفسه، وسيتنبأ اللاعب

الأول بهذا، وسيلزم لعب دور (الإسراف) بناءً على هذا، لكن من يضمن أن يكون هذا المنطق ملزمًا؟

الجنوب			
مسرف	مُرشِّد		
(0,5)	(3,3)	مُرشِّد	الشمال
(1,1)	(5,0)	مسرف	

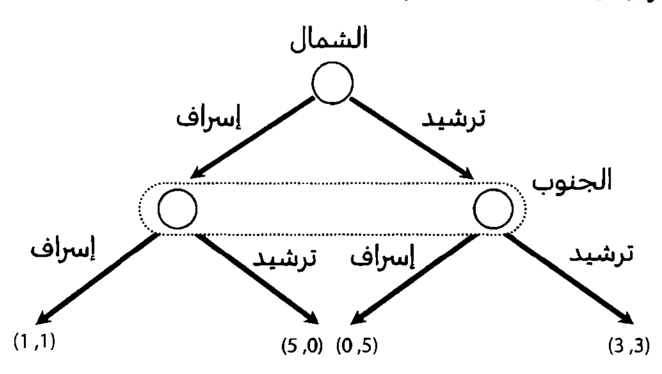
الشكل 4.1 لعبة سندات اليورو

تسمى مجموعة الاستراتيجيات («إسراف»، «إسراف») «توازن- ناش» Nash-equilibrium strategies. وكما سنرى لاحقًا يعتمد الرأي القائل بضرورة اتباع الفاعلين العقلانيين استراتيجيات ناش على تسويغ متهافت. كما أن معضلة السجين لعبة غير معتادة إلى حد بعيد؛ لأنها شكل فريد من توازن ناش. وتوجد مثل هذه التوازنات في أغلب الألعاب، ولا توجد مبادئ جيدة ترشد اللاعبين إلى اختيار شكل محدد من توازن ناش؛ لذلك غالبًا ما يكون نتاج مسار الفعل العقلاني (الوحيد) غير واضح في موقف استراتيجي محدد.

بعض الألعاب وبعض الشكلية

أهل الاقتصاد هم الفاعلون الاقتصاديون. وللفاعلين الاقتصاديين تفضيلات، ويعني هذا أن بوسعهم ترتيب الخيارات المتاحة لهم، فعندما تتوقف قيمة الخيارات المختلفة التي أمام فاعل ما على ما يفعله فاعلون آخرون (أي في المواقف الاستراتيجية) يقال إن الفاعلين يؤدون لعبة، ويشار إليهم باللاعبين، ويختار اللاعبون في الألعاب من بين استراتيجيات. والاستراتيجية تتابع أفعال تُخبر اللاعب بما يفعل ردًا على استراتيجيات اللاعبين الآخرين المحتملة. ولتمثيل لعبةٍ شكلان رئيسان: استراتيجي (أو طبيعي) وممتد. الشكل الاستراتيجي مصفوفة، كما في الشكل 4.1. ويشبه الشكل الممتد الشجرة كما في الشكل 4.2؛ حيث تمثل اللعبة نفسها بهذا النمط البديل. عندما تعلمت نظرية اللعبة لأول مرة، أشار معلمي إلى أشكال ممتدة بأسلوب بيسلتز Baselitz في شكل الشجرة لأسباب واضحة.

في الشكل الاستراتيجي، ترتب استراتيجيات اللاعبين في صفوف وأعمدة المصفوفة، وتجري العادة على إدراج اللاعب (1) في الصفوف، واللاعب (2) في الأعمدة (بالطبع توجد ألعاب بها أكثر من لاعبين اثنين، لكننا لن نتناولها في فصلنا هذا). وفي الشكل الممتد، تمثل نقاط قرار اللاعبين بعُقد واستراتيجياتها بفروع (أو أسهم) تخرج من عُقد. ونتاج اللعبة في أي من الشكلين مجموعة من العوائد للاعبين والعوائد منافع ترتيبية تخصص للاعبين (أو منافع أوّلية، إذا سمح باستراتيجيات مختلفة، وستعرض الاستراتيجيات المختلفة لاحقًا).



الشكل 4.2 لعبة سندات اليورو بالشكل الممتد

يقتضي حل أي لعبة إيجاد توازنها أو مجموعة توازناتها، ومفهوم توازن ناش أهم مفاهيم التوازن، وهو مجموعة من الاستراتيجيات تجعل أي لاعب غير قادر على تحسين عائده بتغيير استراتيجيته، بسبب استراتيجيات اللاعبين الآخرين. واستبعاد الاستراتيجيات المحكومة بصرامة إحدى طرق إيجاد توازن ناش في لعبة الشكل الاستراتيجي. وتوصف الاستراتيجية بأنها محكومة بصرامة، إذا كانت أدنى من كل الاستراتيجيات الأخرى بصرف النظر عما يفعله اللاعب الآخر. وعليه، ففي مصفوفة الشكل 4.1 يكون أداء دور (الترشيد) استراتيجية محكومة بصرامة عند اللاعب (1)، أي الشمال؛ لأن أداء دور (الإسراف) أعلى بصرف النظر عن أداء اللاعب (2)، أي الجنوب، دور (الترشيد) أو (الإسراف)؛ لذا، نستطيع استبعاد الصف الأعلى. ينطبق المنطق نفسه على اللاعب (2)، وهنا نستطيع استبعاد العمود الأيسر. تبقى مجموعة واحدة من الاستراتيجيات («إسراف»، «إسراف»)، وهي تشكل

توازن ناش الفريد للعبة.

لكن كما ذكرنا سابقًا، معضلة السجين لعبة غير معتادة. ولننظر في لعبة ثانية يستمتع الفلاسفة بمناقشتها، وهي لعبة اصطياد الظبي (الشكل 4.3).

تعود القصة المرتبطة بها إلى كتاب جان جاك روسو مقال في عدم المساواة الذي يصف فيه مزايا التعاون الاجتماعي.

		الصياد 2	
		الظبي	الأرنب
الصياد 1	الظبي	(3,3)	(0,2)
	الأرنب	(2,0)	(1,1)

الشكل 4.3 لعبة صيد الظباء

> هل سيُقتنص ظبي؟ رأي الجميع أن نجاحه مرتبط بثباته في مكانه، لكن نفرض أن أرنبًا تسلل، فصار في متناول أيٍ منهما، فلا شك أنه سيلاحقه دون تردد. وعندما يمسك بطريدته لن يلوم نفسه أنه فوّت على رفاقه الإمساك بطرائدهم.
>
> (Rousseau 2002 [1755]: 116)

يؤول هذا المقطع غالبًا بأنه يصف الموقف التالي (راجع Skyrms 2004)، يخرج فردان في رحلة صيد، لكلٍ منهما اختيار اصطياد ظبي أو أرنب بري. على كل لاعب اختيار فعل دون أن يعرف اختيار الآخر. فإذا اصطاد أحدهما ظبيًا، لا بد أن يحظى بعون شريكه حتى ينجح. ويستطيع الفرد اصطياد أرنب بنفسه، لكن الأرنب أقل قيمة من الظبي.

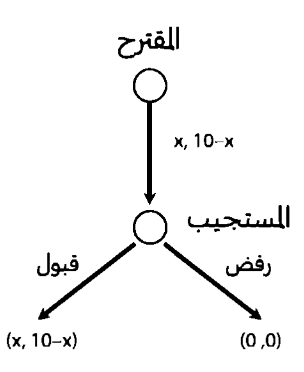
أول ما يلاحظ على لعبة صيد الظبي أنها خالية من الاستراتيجيات المحكومة. (الأرنب) ليس الاستراتيجية الأدنى إلا عندما يستهدف اللاعب الآخر (الظبي)، ويكون الظبي أدنى عندما يستهدف الآخر (الأرنب). مع

ذلك، نجد توازنات ناش، وتحديدًا («ظبي»، «ظبي») و («أرنب»، «أرنب»): عندما يستهدف أحدهما (الظبي)، لا يستطيع الصياد الآخر تحسين عائده باستهداف (الأرنب)، وينطبق هذا على (الأرنب).

وليس من وجه (يُفضّل) به حل («ظبي»، «ظبي») على حل («أرنب»، «أرنب»)، يتلقى اللاعبان عائدًا أعلى، ما يعني أن كليهما يفضلان ذلك النتاج، لكن مفهوم توازن ناش نفسه، لا يسمح لنا بالاختيار من بين توازنات مختلفة. وقد طرحت (تحسينات) عدة على المفهوم لتحقيق هذا، نتناولها فيما يلي.

الاختلاف الرئيس بين الألعاب بالصيغة الاستراتيجية والممتدة، أن الممتدة تسمح بتمثيل حركات تتابعية. ونفترض، خلافًا للواقع، أن الشمال في لعبة سندات اليورو تحرك أولًا، ولعب دور (الترشيد)، وإذا علم الجنوب بهذا سيلعب دور (الإسراف)، وسيكون الناتج (صفر، 5). وإذا لعب الشمال دور (الإسراف) وعلم الجنوب بهذا، فسيلعب دور (الإسراف) أيضًا، وسيكون الناتج (1،1)، سيتوقع الشمال حركة الجنوب، فيلعب دور (الإسراف). يوضح الشكل 4.2 هذه السلسلة المتتابعة من الخطوات. أما في السياق الأصلي، فيفترض أن اللاعبين يتصرفان في آن واحد، أو بالأحرى لا يعلم أحدهما حركة اللاعب الآخر. وأما في الألعاب الممتدة، فيمكن تمثيل هذا الافتراض حول المعرفة بأداة هي مجموعة معلوماتية. تشير الخطوط المنقطة التي حول عُقد الشمال إلى أن الجنوب لا يعرف هل هو في العقدة اليسرى أم اليمنى.

في ألعاب التتابع الأخرى، تعرف حركات المتحرك الأول. ولننظر في الشكل 4.4 المسمى لعبة الإنذار. ولعبة الإنذار من الألعاب المفضلة لدى الفلاسفة، يقسّم فيها اللاعب 1 (المقترح) كعكة، ويستجيب اللاعب 2 (المستجيب) إما بقبول القسمة، وفي هذه الحالة يتلقى اللاعبان النصيب الذي حدده اللاعب 1، أو يرفضه، وفي هذه الحالة يتلقى اللاعبان صفرًا.



الشكل 4.4 لعبة الإنذار

(الشكل 4.4 مبسط، والشكل الأدق منه يمثل فروعًا من عقدة المقترح بعدد طرق تقسيم الكعكة؛ فمثلًا فرع صفر-10، وفرع 1-9، وهكذا). يقبل المستجيب في هذه اللعبة أي عرض أكبر من صفر يتنبأ به المقترح الذي يقدم بناء على ذلك أدنى حد ممكن. وتحل الألعاب المتتابعة بما يسمى الاستقراء الارتجاعي. وهو يستقرئ مشكلات القرار الأولى من النواتج. سأفصل هذه الطريقة لاحقًا. بهذه اللعبة البسيطة مرحلتان فقط. يتخذ المستجيب الخطوة الأخيرة (الثانية) بقبول العرض أو رفضه، وسيرحب بأي عرض فوق الصفر. يعلم المقترح هذا فيقرر حجم العرض، وهذا يعظّم منفعته، يعرض أقل حجم ممكن فوق الصفر.

يبقى تمييزان أخيران أود أن أعرضهما، الأول تمييز بين لعب المرة الواحدة واللعب المتكرر. يحلل اللعب المتكرر لحد معلوم بطريقة تحليل ألعاب المرة الواحدة (التتابع) نفسها، وهي الاستقراء. ولنفرض أن لعبة سندات اليورو في الشكل 4.2 تكررت عشرين مرة، فالأفضل للجنوب، حتى في المرحلة الأخيرة أن يؤدي دور (الإسراف)، وهو ما يتنبأ به الشمال. سيقوم الشمال في المرحلة قبل الأخيرة أيضًا بأداء دور (الإسراف)، وهو ما سيتنبأ به الجنوب. سيستمر هذا المنطق حتى المرحلة الأولى.

أما الألعاب التي تتكرر دون حد (أو الألعاب التي لا يعلم الفاعلون فيها عدد الجولات التي تُلعب)، فأمر مختلف اختلافًا جوهريًا. فإن استراتيجية

«العب 'دائمًا' دور 'الإسراف'» ليست مهيمنة هنا (Aumann 1959)، بل إن لاستراتيجيات أخرى عوائد أعلى. ومن هذه الاستراتيجيات «واحدة بواحدة»، وهي تعني أن اللاعب يبدأ باستراتيجية (لطيفة) (وهي في هذه الحالة دور «الترشيد») ثم يلاحظ ما يفعله اللاعب الآخر، فإذا كان تحرك اللاعب الآخر (لطيفًا) أيضًا استمر في هذا. فإذا أظهر اللاعب الآخر أنانية (في هذه الحالة دور «الإسراف»)، رد اللاعب الأول بعمل الشيء نفسه الآن وفي الألعاب التالية (Rapoport and Chammah 1965).

أخيرًا، نميز بين الاستراتيجيات النقية والمختلطة. فقد نظرنا حتى الآن في الاستراتيجيات النقية فقط، والمقصود بها الاستراتيجيات الحتمية، ومنها أن يحزم الفاعل أمره، ويتبع الاستراتيجية المختارة. ففي الحالة المختلطة، يربط اللاعب استراتيجية باحتمال، ثم يستخدم أداة عشوائية تحدد ما يختار. فإن لم يوجد سوى خيارين، يمكن أن نربط قرار الفاعل بطريقة أو إلقاء العملة في الهواء (وبذلك يكون الاقتراع بالعملة هو ما يحدد الاستراتيجية المختارة).

يمكن تمثيل استراتيجية مختلفة بسيطة بلعبة الأطفال «حجر- ورقة- مقص» وكما يظهر في الشكل 4.5، تخلو الاستراتيجيات النقية من توازن ناش. إن اختار اللاعب 1 (الحجر) كانت (الورقة) أفضل رد للاعب 2، والمقص أفضل رد للاعب 1 على الورقة، و(الحجر) أفضل رد على المقص هكذا. فإن كان لدى اللاعبين أداة عشوائية (مثل عملة بثلاثة أوجه) فكيف يلقونها؟ نفترض أن اللاعب 1 يضع احتمالات 90% و 5% و 5% للخيارات الثلاثة. سيعرف اللاعب 2 بعد قليل هذه الاحتمالات من طريقة لعب اللاعب 1، فيرد باختيار (ورقة) أغلب المرات، وبذلك يربح أغلب المرات. ولا يمكن تجنب هذا إلا بوضع احتمالات مساوية للاستراتيجيات الثلاث.

فإذا عممنا أكثر، يوجد توازن ناش في استراتيجية مختلطة عن طريق تخصيص احتمالات للاستراتيجيات المختلفة، مثل جعل اللاعبين الآخرين غير مكترثين بما نختار من استراتيجيات. ففي لعبة تناغمية مثل «حجر- ورقة - مقص»، يمكن رؤية هذا، أما الألعاب غير التناغمية فيمكن حلها تناظَريًا (Varian 2010: 540).

نختتم بهذا عرضنا الموجز لتقنيات نظرية اللعبة. ولا شك أنه عرض تقديمي ابتدائي، وفيما يلي (وفي الفصول الأخرى)، يكفي تقدير بعض أهم المشكلات الفلسفية في نظرية اللعبة. وقبل الغوص في هذه المشكلات، لا بد أن ندرس

طبيعة المنافع التي تنطوي عليها نظرية اللعبة بقدر بسيط من التفضيل.

عوائد نظرية اللعبة

يستخدم علماء الاقتصاد كلمتي (تفضيل) و(اختيار) استخدامًا ترادفيًا أحيانًا. فإذا كانت المنفعة (الترتيبية) مجرد دليل تفضيل، يمكن قول إن «مصطلحي 'تعظيم المنفعة' و 'الاختيار' مترادفان» (Gul and Pesendorfer 2008: 7) في المنهج القياسي. وهذا المنهج القياسي هو نظرية التفضيلات الظاهرة.

		اللاعب 2		
		حجر	ورقة	مقص
اللاعب 1	حجر	(0,0)	(-1,1)	(1,-1)
	ورقة	(1,-1)	(0,0)	(-1,1)
	مقص	(-1,1)	(1,-1)	(0,0)

الشكل 4.5 لعبة «حجر- ورقة- مقص»

رأينا في الفصل 3 أن نظرية التفضيل الظاهر متهافتة، إذا اتخذت نظرية عامة في التفضيلات في إطار نظرية القرار. ونضيف هنا ملاحظات عن استخدام (التفضيل) في نظرية اللعبة. النظرية التي تخلط بين التفضيل والاختيارات الفعلية لا تصلح بداية لتطبيقات نظرية اللعبة، لاستحالة تدوين بنية أغلب اللعبات. عندما يكون الفاعلان عقلانيَّين في لعبة سندات اليورو (الشكل 4.2)، لن تبلغ قمة الجهة اليسرى من الشكل أبدًا. مع ذلك فإننا ننسب منافع لهذه النواتج، ونستحضر لعبة «حجر- ورقة- مقص». إذا طابقنا بين التفضيلات والاختيارات لاستنتجنا من لاعبي هذه اللعبة أنهم يفضلون كل حركة يقومون بها على الحركتين الأخريين، وربما تقودنا ملاحظة استخدامهم واحدة من الاستراتيجيات ثلث الوقت إلى الاعتقاد بأنهم لا يكترثون بالفرق بين الحركات الثلاث. وليس هذا بصحيح، فلا يمكن أن تعني المنفعة (التفضيلات كما تظهر في الاختيارات الفعلية).

لهذا يفضل بعض علماء الاقتصاد أن يقولوا إن التفضيلات تتطابق مع الاختيارات الافتراضية:

> نهتم في نظرية اللعبة باستنتاج طريقة الناس العقلانيين في اللعب بملاحظة سلوكهم عند اتخاذ القرارات في مشكلات القرارات الفردية. ففي معضلة السجين، نبدأ بالسؤال عن القرار الذي كان سيتخذه آدم لو علم مسبقًا بأن حواء اختارت الحمام.
>
> لو اختار آدم الصقر، لكتبنا عائدًا في الخانة السفلى اليسرى لمصفوفة عائده أكبر مما في الخانة العليا اليسرى. ربما تتطابق هذه العوائد مع منافع آدم من النواتج (الحمام، الصقر) و (الحمام، الحمام) لكننا نلاحظ أن قصتنا تجعل من غير المنطقي أن نقول إن اختيار آدم الأول كان لمنفعته الأكبر، والعكس صحيح. فقد جعلنا منفعة (الحمام، الصقر) أكبر من منفعة (الحمام، الحمام)؛ لأننا أخبرنا أن آدم سيختار الأول، وعند اختيار (الحمام، الصقر) عند توفر (الحمام، الحمام)، نقول إن آدم يكشف تفضيل (الحمام، الصقر) ونبين هذا بتخصيص منفعة أكبر له من (الحمام، الحمام). (Binmore 2007: 13–14؛ التوكيد مضاف)

وعلى ذلك، فإن نظرية الاختيار العقلاني نظرية سلوك متسق، فما تعرفه عن تفضيلات شخص يصرح لنا باستنتاجات حول ما سيفعله ذلك الشخص في موقف مشابه. وللأسف لا يصلح هذا أيضًا لنظرية اللعبة. إحدى المشكلات أن للاعبين تفضيلات تخص نواتج ليسوا في موقف يؤهلهم لاختيارها (راجع (Hausman 2012: 34). ففي لعبة الإنذار، يتضح أن المقترح يفضل قبول المستجيب ما قدم قدرًا إيجابيًا (كما يبين عائده س أكبر من صفر)، لكنه لا يكون أبدًا في موقف الاختيار بين هذه النواتج؛ لأن هذا الاختيار في يد اللاعب 2. وبالطبع لنا أن نسأل اللاعب 1 ماذا كان يفعل لو اضطر إلى الاختيار بين الناتج (س، القبول) و (س، الرفض)، لكن هذا هو نفسه السؤال عن مفاضلته بين الموقفين؛ فالاختيار في يد اللاعب 2.

من مشكلات المطابقة بين التفضيلات والاختيارات الافتراضية كذلك أن الناس لا يستطيعون ارتكاب أخطاء. لو كانت التفضيلات مجرد اختيارات (فعلية أو افتراضية)، لما تنازل الناس عن تعظيم منفعتهم. فمن جانب، من غير المنطقي ألا يرتكب الناس أخطاء في اختياراتهم، وعليه، فإن أية نظرية تجعل من المستحيل مبدئيًا ارتكاب أخطاء ينبغي رفضها. ومن جانب آخر، بعض الصعوبات التي يتجادل حولها علماء الاقتصاد فيما يخص انتقاء التوازن يفترض مسبقًا ارتكاب الناس أخطاء (انظر ما يلي). لذلك، لا يمكن استخدام نظرية التفضيل الظاهر في سياق نظرية اللعبة،

إذا أردنا أن نفهم فحوى هذه المجادلات.

الخلاصة أن المنافع المخصصة للنواتج في الألعاب الموصوفة في هذا الفصل هي مؤشر إشباع التفضيل، ويشير (التفضيل) هنا إلى حالة ذهنية. وكل ما نحتاجه أن يرتب الناس النواتج المتاحة ذهنيًا. تشير المنافع الأعلى إلى مرتبة ذهنية أعلى.

في سن المراهقة في المدرسة كنا نستمتع بكتابة ما كنا نسميه «قوائم الحب». فإذا كنت صبيًا فإنك ترتب كل بنات الفصل من (أكثر من أحب) إلى (أقل من أحب)، والعكس بالنسبة إلى البنات. وبالطبع، لم نكن نحن الصبية في موقع الاختيار، لكننا جميعًا كنا شغوفين بكتابة قوائم الحب. وهذا هو معنى تفضيلات الأفراد في سياق مقاصد هذا الفصل وأغراضه.

نظرية اللعب والعقلانية

تسعى نظرية اللعبة، من بين أشياء أخرى، إلى الإجابة عن سؤال: كيف يتصرف الفرد بعقلانية في المواقف الاستراتيجية؟ سنرى في هذا القسم أن نظرية اللعبة ليست دائمًا واضحة تمامًا في طريقة إجابة هذا السؤال. سنسأل أولًا: هل مفهوم الحل الرئيس في نظرية اللعبة، أي توازن ناش، له أساس فلسفي راسخ؟ بعد ذلك، ننظر في عدد من تحسيناته.

هل من العقلاني دائمًا اتباع أحد توازنات ناش في ألعاب المرة الواحدة؟

هل لدى الفاعلين سبب يدفعهم دائمًا إلى اتباع توازنات ناش، واتباعها وحدها في ألعاب المرة الواحدة؟ هل توجد اعتبارات ربما تؤدي بفاعل عاقل إلى اتخاذ خطوة تخرج عن التوازن؟ سأدرس في هذا القسم عددًا من الحجج التي قُدمت دفاعًا عن توازن ناش بوصفه مفهوم حل لألعاب المرة الواحدة. وسنعرض ألعابًا أعقد لاحقًا.

أشيع دفاع يقدم عن توازن ناش أنه يشكل اتفاقًا يفرض نفسه (مثل Heap et al. Hargreaves 1992:101). نفترض أن الشمال والجنوب تمكنا من اللقاء قبل لعبة سندات اليورو، فإذا بهما ينظران إلى بنية اللعبة ويلاحظان أن كليهما يربح بأداء دور (الترشيد). وبالتالي يتفقان على أن يفعلا

هذا. الترشيد في مثالنا الفعلي سُمي هذا «اتفاقية تعزيز اليورو وغيره»(*) التي سرت منذ 2011 لتمهيد الطريق لسندات اليورو. فما فرص التزام اللاعبين باتفاقهم؟ لا شيء حسبما تقول بنية الشكل 4.1، فبدون فرض خارجي- ليس موجودًا في لعبة سندات اليورو ولا في الواقع- حوافز عدم الالتزام بالاتفاق قوية. وليس وعد الالتزام بمسار معين في هذا الموقف سوى «كلام رخيص».

أما إذا اتفق اللاعبون مسبقًا على أداء دور (الإسراف)، فلن يكون لدى أي منهما حافز على الانحراف. «وهكذا يمكن عدّ توازن ناش الناتج الوحيد القابل للاستمرار من نواتج المفاوضات العقلانية في غياب اتفاقات نافذة بقوة خارجية» (Heap *et al* Hargreaves 1992:102). فهل كل توازنات ناش متفردة بالإنفاذ الذاتي؟ لا يبدو هذا صحيحًا. ولننظر في اللعبة في الشكل 4.6 (Risse 2000: 366).

فهنا («أسفل»، «يمين») توازن ناش الوحيد. لكن اللاعبين لديهما حوافز على الانحراف عنه، مع اعتبار أن كل لاعب يعتقد أن الآخر يفعل هذا. لماذا لا يعتقد اللاعبان العقلانيان أن اللاعبَين العقلانيين الآخرين يفعلان شيئًا خيرًا لهما؟

المثال الثاني لعبة صيد الظبي في الشكل 4.3 لدينا هنا («ظبي»، «ظبي») توازن ناش لكنه هش. يفترض أن الصيادين تقابلا مسبقًا، واتفقا على ناتج باريتو أرقى. يحتاج الالتزام بالاتفاق قدرًا كبيرًا من الثقة. ماذا إن ارتاب الصياد 1 في أن الصياد 2 لن يحترم الاتفاق (لأن الصياد 1 يعلم أن الصياد 2 شديد الارتياب، مثلًا، وبالتالي ربما لا يثق في الصياد 1 أو ببساطة؛ لأنه ربما يرتكب خطأ)؟ ينطبق المنطق نفسه بالطبع على الصياد 2، هكذا، فبينما («ظبي»، «ظبي») هي الناتج الباريتو الأرقى، فإن («أرنب»، «أرنب») هو الناتج الأقل مخاطرة. ربما تفضل النواتج الأقل مخاطرة في المواقف التي لا يتأكد فيها المرء من أن الآخرين لا يتمتعون بالثقة (ولو ثقة الفرد بذاته) أو عندما يكون الناس معرضين لارتكاب أخطاء.

(*) اتفاقية اليورو بلس أو تعزيز اليورو Euro-Plus Pact نشأت أثناء الأزمة المالية كأحد إجراءات استقرار منطقة اليورو، منها إجراءات حكومية للدول الأعضاء. (المترجم)

		اللاعب 2		
		يسار	وسط	يمين
اللاعب 1	أعلى	(4,6)	(5,4)	(0,0)
	وسط	(5,7)	(4,8)	(0,0)
	أدنى	(0,0)	(0,0)	(1,1)

الشكل 4.6 توازن ناش غير ذاتي الإنفاذ

تدفع اعتبارات المخاطرة اللعبة التالية (الشكل 4.7) التي تبين أن أي اتفاق ذاتي الإنفاذ ليس بالضرورة أحد توازنات ناش (Risse 2000: 368).

إذا توفر للاعبين فرصة التفاوض قبل اللعب، فإن («أسفل»، «يمين») تطرح نفسها بوصفها نقطة اتفاق. وبالطبع فإن اللاعبَين لديهما حوافز للانحراف عن هذا الناتج، لكن إن فعلوا ما يفضلون فسيواجهون مخاطرة عدم تحقيق شيء، ما داموا يعتقدون أن الآخرين ربما لا يحترمون الاتفاق.

الدرس: لا يمكن استخدام حجة الاتفاق ذاتي الإنفاذ لتسويغ توازن ناش؛ لأن توازنات ناش ليست كلها اتفاقات ذاتية الإنفاذ، ولا كل الاتفاقات ذاتية الإنفاذ توازنات ناش.

من نقاط الدفاع القوية عن المفهوم قول إن توازن ناش تفرضه عقلانية اللاعبين، وبالتالي المعرفة العامة. ولننظر في الشكل 4.8 (Hargreaves Heap and Varoufakis 2004 اللعبة 2.9).

فكل استراتيجية هنا هي أفضل رد على استراتيجية اتبعها الخصم. إذا اعتقد اللاعب 1 أن اللاعب 2 سيلعب (يمين)، فإنه سيلعب (أسفل). فلماذا يعتقد اللاعب 1 أن اللاعب 2 سيلعب (يمين)؟ ربما لأنه يعتقد أن اللاعب 2 يتوقع أنه سيلعب (أعلى)، و (يمين) هي الرد الأقصى على هذا. ومشكلة هذا المنطق أنه لا ينطبق على كل معتنقي المعتقدات المشتركة: فإذا اتبع اللاعبون بالفعل مجموعة استراتيجيات مثل («أسفل»، «يمين») فستخيب توقعات أحد اللاعبين على الأقل. والاستراتيجية الوحيدة التي تتفادى الندم على معتقدات الفرد أو أفعاله هي استراتيجية توازن ناش («وسط»، «مركز»).

		اللاعب 2	
		يسار	يمين
اللاعب 1	أعلى	(0,0)	(4,2)
	أسفل	(2,4)	(3,3)

الشكل 4.7 توازن غير ناش ذاتي الإنفاذ

		اللاعب 2		
		يسار	مركز	يمين
اللاعب 1	أعلى	(3,2)	(0,0)	(2,3)
	وسط	(0,0)	(1,1)	(0,0)
	أسفل	(2,3)	(0,0)	(3,2)

الشكل 4.8 استراتيجية قابلة للعقلنة

مشكلة هذا الدفاع أنه غير مقبول لا في وجود طريقة عقلانية فريدة لكل لاعب في اللعبة، وليس هكذا الحال دائمًا. يبين الشكل 4.9 أن اعتبارات المخاطرة يمكن أن تخل بتوازن ناش (Hargreaves Heap and Varoufakis 2004: game 2.11).

(«أعلى»، «يسار») هو توازن ناش الفريد في الاستراتيجيات النقية في هذه اللعبة. فهل يلعبها اللاعبون العقلانيون؟ إذا لعب اللاعب 1 (أعلى) فهو يخاطر بالوصول إلى خانة («أعلى»، «يمين») وهي أقل ما يُفضّل لأن اللاعب غير مكترث للفرق بين (يسار) و(يمين). ينطبق المنطق نفسه على اللاعب 2؛ إذ يلعب (يسار). وبالمقابل، يعني لعب («أسفل»، «يمين») أن اللاعبَين سينتهيان إلى العائد 1، مهما فعل أحدهما. فلماذا لا يلعب فاعل عاقل استراتيجية غير توازنية تضمن له عائدًا لا يستطيع الوصول إليه، وهو يلعب توازن ناش إلا بقبول مخاطرة كبيرة؟

بهذا الدفاع مشكلة أخرى، وهي عدم اتساق فكرة وجود نوع خاص من

توصيات الفعل في المواقف الاستراتيجية، وكما يشير إسحق ليفي Isaac Levi، لا يستطيع الفاعل الذي يريد أن يستخدم مبادئ الاختيار العقلاني استخدامًا نقديًّا أن يتنبأ بأنه سيتصرف بعقلانية (Levi 1997). ولكن يقال إن نظرية اللعبة تصور الفاعلين كأنهم سيتداولون حول ما سيفعلون حسب بنية تفضيلات اللعبة والمعتقدات ذات الصلة. ويقول المعترضون إن نظرية اللعبة لا يسعها افتراض علم اللاعبين بأنهم عقلانيون، ومن ثم بالضرورة لا يمكن افتراض معرفة عقلانية الآخرين.

اللاعب 2				
يمين	مركز	يسار		
(-2,1)	(2,0)	(1,1)	أعلى	اللاعب 1
(2,1)	(1,1)	(0,2)	وسط	
(1,1)	(1,2)	(1,-2)	أسفل	

الشكل 4.9 توازنات غير توازنات ناش تحكمها المخاطرة

تحسينات توازن ناش

يسعنا إنهاء مناقشة «نظرية اللعبة والعقلانية» هنا؛ لأن توازن ناش هو مفهوم الحل المركزي الوحيد للنظرية، إلا أن الانتقادات السابقة لا ترتبط إلا بألعاب المرة الواحدة، وتوجد على الأقل دفاعات محتملة عن توازن ناش نتيجة التعلم العقلاني (Kalai and Lehrer 1993) أو التطور (Binmore 1987). ولن أعرض هذه الدفاعات هنا، بل سألقي نظرة على مشكلة جوهرية أخرى من مشكلات نظرية اللعبة بوصفها من نظريات العقلانية: في أي لعبة توازنات ناش متعددة في جل الأحوال. وعليه، فحتى لو أمكن الدفاع عن توازن ناش من زاوية العقلانية، فلن يحقق أي دفاع شيئًا؛ لأن (حل المشكلة بالبحث عن توازنات ناش) يقصر عن تحديد ما ينبغي أن يفعله اللاعبون العقلانيون في أغلب الألعاب.

أما ما تسمى «ألعاب التنسيق»، فهي فئة من الألعاب بها توازنات متعددة يربح فيها اللاعبون بالتبادل بأداء العمل نفسه. ويبين الشكل 4.10 بنية أبسط أشكالها.

اللاعب 2			
يمين	يسار		
(0,0)	(1,1)	أعلى	اللاعب 1
(1,1)	(0,0)	أسفل	

الشكل 4.10 لعبة تنسيق بسيطة

يفترض أن سائقين أو (راكبي خيول) يجب أن ينسقا التحول إلى اليسار أو اليمين لتفادي التصادم. واختيار أحد الاتجاهين مقبول، ما اتفق الطرفان على فعل واحد، فكيف، إذا غابت الحكومة التي تنفذ القوانين، يقرر الفاعلون العقلانيون الاتجاه الذي يسلكونه؟

يرى توماس شيلينغ Tomas Schelling أن أغلب مواقف هذا النوع (بها نقطة مركزية لتوقُّع كل شخصٍ ما يتوقع منه الآخر أن يتوقع ما يتوقع منه) (Schelling 1960: 57). ففي زمن سفر الناس على ظهور الخيل ربما كان التزام جهة اليسار نقطة مركزية؛ لأن أغلب الناس يُمن، والتزام اليسار يجعل الفرسان يمسكون اللجام بيسارهم واليمن حرة لتحية الفارس المار، أو سحب سيفه (Parkinson 1957).

في هذه القصة تحديدًا، ربما يميل تفضيل الركاب اليمين إلى التزام اليسار؛ بحيث تكون عوائد توازن («يسار»، «يسار») أعلى من عوائد التوازن البديل، لكن التوقعات وحدها هي ما يدفع إلى اختيار التوازن في مواقف أخرى. يضرب شيلينغ مثالًا آخر: «اختر (الصورة) أو (الكتابة)، فإذا اخترت وشريكك شيئًا واحدًا، تكسب جائزة» (Schelling 1960: 56). ولعل اختيار (الصورة) لا يفضُل (الكتابة) في شيء، مع ذلك يُتوقع اختيار الناس الملك لسبب ما، وبهذا يكون الوجه (الصورة) نقطة مركزية؛ لأنها تُذكر أولًا في المعتاد.

النقاط المركزية طريقة معقولة في الاختيار بين التوازنات بناءً على توقعات ما يحتمل أن يفعله الناس بسبب وجود عادات معينة أو تقاليد أو أعراف، لكن طريقة صياغة النقاط المركزية شكليًا ليست واضحة، ولهذا تظل النظرية غير مطورة حتى الآن. إذا أثرت اعتبارات النقاط المركزية على العوائد (وينبغي هذا أحيانًا على الاقل)، فإن استراتيجية النقطة المركزية

هي أيضًا استراتيجية تحكُّم باريتو. وهذا تحسين آخر لتوازن ناش، وهو إن وجدت توازنات ناش متعددة، اختر الناتج الذي يسيطر عليه الباريتو.

لكن سيادة الباريتو تناقض أحيانًا فكرة أخرى واجهناها من قبل وهي سيادة المخاطرة. وتبين هذا لعبة صيد الظبي (الشكل 4.3). فناتج سيادة الباريتو هو («ظبي»، «ظبي»). أما إذا اختار الصياد الآخر (الأرنب) لأي سبب، فإن الصياد الذي اختار (الظبي) سينتهي إلى أقل ما يفضله من حالات؛ لذلك ينطوي اختيار الظبي على مخاطرة. أما اختيار (الأرنب)، فليس فيه للصياد إلا المكسب: إذا ارتكب الصياد الآخر خطأً واختار (الظبي)، يحصل الأول على عائد أعلى من عائد التوازن.

يُدافَع أحيانًا عن استراتيجية سيادة الباريتو، بناءً على اعتبارات تطورية (Kandori et al. 1993 Young 1993).، لكن هل من العقلاني دائمًا، أو غالبًا، اختيار استراتيجية سيادة المخاطرة؟ فنبذ المخاطرة أيضًا يعني نبذ الربح الإضافي، وبالتالي ليس هذا من مصلحة الفرد. والحضارة على أي حال قائمة على الثقة بدرجة عالية، وبدون الثقة المتبادلة لن يتحقق إلا القليل من التفاعل الاقتصادي والتنمية. والثقة (في ألا يرتكب الآخر خطأً في هذه الحالة) معناها اختيار (الظبي) برغم سيادة استراتيجية المخاطرة. وتقتصر اعتبارات العقلانية وحدها عن الاختيار بين هذه التحسينات، ولو بشكل عام.

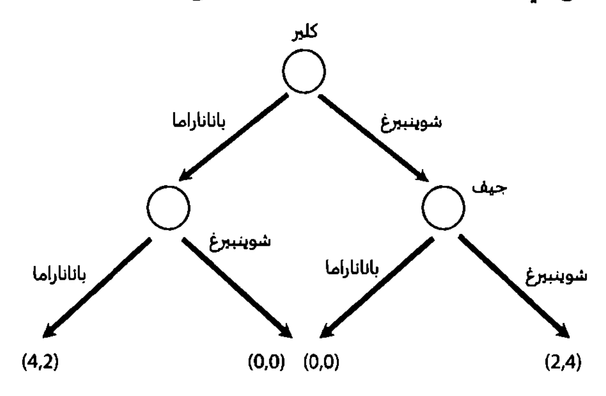
نقدم سلسلة أخرى من التحسينات، منها لعبة المعركة بين الجنسين (الشكل 4.11).

		اللاعب 2	
		بانانarama	شوينبيرغ
اللاعب 1	بانانarama	(4,2)	(0,0)
	شوينبيرغ	(0,0)	(2,4)

الشكل 4.11 لعبة المعركة بين الجنسين

وفيما يلي قصة تتوافق مع هذه اللعبة. ذات صباح اشترى زوجان تذاكر حفلين موسيقيين لليلة نفسها، ولم يعلم أحدهما بما فعل الآخر. وعندما ذهبا إلى الغداء في ذلك اليوم اتفقا على حضور حفل واحد معًا،

ولكن الزوجة اضطرت إلى اللحاق باجتماع قبل اختيار الحفل. ولسوء حظ غريب، انقطع شحن هاتفيهما بعد الغداء مباشرة، ولكل منهما مواعيد عمل خارج المكتب طوال فترة ما بعد الظهر. فإذا عجزا عن التواصل، كيف ينسقان أمسيتهما. تفضل اللاعبة الأولى، كلير، باناناراما على شوينبيرغ، والذهاب إلى أي من الحفلين بصحبة زوجها على الذهاب منفردين.



الشكل 4.12 لعبة المعركة بين الجنسين في صورتها المكثفة

يوجد هنا توازنان واضحان من توازنات ناش (في الاستراتيجيات النقية)، وهذا ينهي القصة هنا لولا تحسينات المفهوم. إن كانت هذه نهاية القصة ما كانت لنظرية اللعبة فائدة كبيرة في تحديد ما ينبغي أن يفعله الفاعلون العقلانيون في المواقف الاستراتيجية. من كان ليظن أن ذهاب جيف إلى حفل باناناراما عقلاني إن ذهبت كلير، وإلى شوينبيرغ إن ذهبت إليه (والعكس في حالة كلير)؟

لحسن الحظ، توجد تحسينات أخرى رأينا إحداها بالفعل، وهو توازن ناش الكامل في اللعبة الفرعية. وتكون صفات الاستراتيجية توازنًا كاملًا للعبة الفرعية، إذا مثلت توازن ناش في كل لعبة فرعية من اللعبة الأصلية. ولا ينطبق المفهوم إلا على ألعاب التتابع، لذلك سنعدّل في القصة. نفترض أن كلير تعمل حتى السادسة مساء في ذلك اليوم، ويعمل جيف حتى السابعة مساءً، ويعلم الاثنان هذا. بهذا تتخذ كلير قراراتها أولًا (الذي يعرفه جيف). يعرض الشكل 4.12 اللعبة التتابعية الناتجة عن هذا.

وبشكل غير رسمي، نقول عن اللعبة الفرعية لعبة تبدأ عند أي عُقدة في

جانبًا، فحوى الاتهام الذي يلقي به اللاتوافقي الكلاسيكي هو أن محاولات التوافقيين لتحديد الحرية بتقديم تقارير معقدة عن مفهوم القانون، أو مفهوم السبب، أو عن كيف أن الإكراه أو الإجبار طريقان لدحض الحرية، كلها لا صلة لها بالنقطة البسيطة إلى حد ما التي تقول إن السمات الواضحة للحرية تبدو في تعارض ظاهري مع الادعاء البسيط أنه إذا كانت الحتمية صحيحة فلن يكون هناك سوى مستقبل واحد ممكن فيزيائيًا.

في الواقع، هناك حجتان بسيطتان جدًا ظهرتا في أشكال مختلفة قليلًا على امتداد التاريخ الطويل للّاتوافقية. ولعلهما، معًا، السبيل الأفضل لتمثيل الأطروحات الأساسية للاتوافقية الكلاسيكية. وربما لا يُستغرب أن حجة منهما تُظهر اهتمامًا بحرّية التفاوت والحجة الأخرى تُظهر اهتمامًا بحرّية المصدر[1]. ولذلك، تأمل أولاً حجة التفاوت الأساسية للاتوافقية the Basic Leeway Argument for Incompatibilism (BLI):

1 - إذا تصرف شخص بإرادته الحرّة، فبإمكانه أن يتصرف بشكل مغاير لتصرفه الواقعي.

2 - إذا كانت الحتميّة صحيحة، فليس بإمكان أحد أن يتصرف بشكل مغاير لتصرفه الواقعي.

3 - إذن، إذا كانت الحتميّة صحيحة، فليس هناك أحد يتصرف بإرادته الحرّة.

والآن تأمل حجة المصدر الأساسية للاتوافقية the Basic Source Argument for Incompatibilism (BSI):

1 - يتصرف الشخص بإرادته الحرّة إذا كان هو فقط مصدره النهائي.

2 - إذا كانت الحتميّة صحيحة، فلا أحد يكون المصدر النهائي لأفعاله.

3 - ولذلك، إذا كانت الحتميّة صحيحة، فلا أحد يتصرف بإرادته الحرّة.

ومهما كان تقييمنا لهاتين الحجتين، ليس هناك سبب لنتهمهما بأن

---

(1) سوف يلاحظ القراء التشابه الشديد بين هاتين الصيغتين والصيغتين اللتين بحثناهما لصياغة مشاكل الإرادة الحرّة في القسم 2.3، تحديدًا، الصيغتان F3 و F4 .

موردهما البديهي لا أصل له سوى التباسات محضة أو تلاعب مفاهيمي[1]. بقيت الحجتان (BLI) و (BSI)، أو بعض أشكالهما المختلفة، حتى يومنا هذا كطرق واضحة لتجسيد المواقف اللاتوافقيّة الرئيسة (ربما من الأفضل أن يُصنفا على أنهما تعبيران عن المواقف اللاتوافقيّة الرئيسة وليس على أنهما حجتان لها؛ فكما سوف نرى، هاتان العبارتان كما هما ليس لهما قوة كبيرة ضد التوافقيّة، و، كما قد يُقترح، لم يقصد بهما اللاتوافقيون ذلك). في الواقع، خلال بقية هذا الكتاب، سنستخدم من حين لآخر هاتين العبارتين كمعيار في سياق تقييم خلافات أعقد بين التوافقيين واللاتوافقيين.

3.4. اللاتوافقيّة الكلاسيكيّة والسببيّة الفاعلة

في القسم السابق، ناقشنا ثلاثًا من الأطروحات التوافقيّة الكلاسيكية الأربع المناقشة في هذا الفصل. في كل حالة استخدمنا الاعتراضات التي عليها لاكتشاف الموقف اللاتوافقي الكلاسيكي. وهناك أطروحة توافقيّة إضافية لم نناقشها بعد. وهي أطروحة أن اللاحتميّة غير متوافقة مع الإرادة الحرّة (ومع المسؤوليّة الأخلاقيّة). رغم أن نقاش الإرادة الحرّة مرتبط غالبًا بالمسألة المتنازع عليها عن توافق الإرادة الحرّة والحتميّة، كما وضّح التوافقيون الكلاسيكيون، إلا أن هناك أيضًا لغزًا حقيقيًا يتعلق بتقرير الإرادة الحرّة في ظل افتراض أن الحتميّة زائفة. ويصحّ الأمر نفسه في النقاش المعاصر؛ إذ بقي اللغز.

كيف يرد اللاتوافقي الكلاسيكي على هذا التحدي؟ هذا يعتمد على ما إذا كان اللاتوافقي الكلاسيكي يقصد الدفاع عن الإرادة الحرّة أم لا. فهؤلاء الذين كانوا متشككين في الإرادة الحرّة والمسؤوليّة الأخلاقيّة (مثل، سبينوزا، أو نيتشه) قد دافعوا عن شكل ما من أطروحة الحتميّة الصلبة أو عن موقف استحالي، وهكذا لم يكن عليهم ضغط حل هذه المشكلة. لكن اللاتوافقيين الكلاسيكيين الذين كانوا أيضًا مؤيدين لليبرتارية قد أجبروا

(1) انظر، مثلًا، رد سي. آ. كامبل المباشر على شليك، حيث يقترح أن تمييزات شليك بين القوانين السببيّة والقوانين المدنية الملزمة لا تفسد أبدًا الفكرة البسيطة التي مفادها أن الاستمرارية السببيّة غير المنقطة تستلزم أنه لا يمكن لأحد أن يتصرف بشكل مغاير. رغم هذا الشاغل البسيط؛ يعترض كامبل على تهمة المشكلة الزائفة التي يلقي بها شليك بأنه «لا مفر حقًا من أن مشكلة الإرادة الحرّة يجب أن تصاغ بالطريقة التي لا يتفق معها شليك" (Campbell, 1951، في Berofsky, 1966: 113).

على مواجهة هذا التحدي[1]. رغم أنه لم يكن في تاريخ الجدل الكلاسيكي حل عام وحيد لهذه المشكلة، إلا أن الرأي القائل بالإرادة الحرّة كان الأكثر شيوعًا، والحل الذي بقي إلى يومنا هذا مؤثرًا للغاية، هو الحل المستند إلى مفهوم السببيّة الفاعلة *agent causation*. هنا، سوف ننظر في الاستناد اللاتوافقي الكلاسيكي إلى السببيّة الفاعلة كسبيل لدفع تهمة أن الإرادة الحرّة غير متوافقة مع اللاحتميّة[2].

لتقييم الحل المقترح، من الأفضل أن نضع في اعتبارنا ثلاثة افتراضات خلفية على الأقل يتقاسمها إلى حد بعيد المشاركون في الجدل الكلاسيكي. أولًا، كان يُفترض أن العلاقة السببيّة تنطوي على نوع من الضرورة أو الحتميّة: إذا كان A يسبب B، فإن A يستلزم أو يحتم B. ثانيًا، يُفترض أيضًا أنه إذا وقع حدث دون سبب فإنه لا يمكن عدّه نتاجًا لتحكّم الفاعل. ثالثًا، التفسير الوحيد المرشح بمعقولية لوقوع الحدث -مع الأخذ في الاعتبار أن الأفعال أحداث- هو أن شيئًا ما يسبب الحدث. الآن، بوضع هذه الافتراضات الثلاثة في البال، تأمل الفقرة التالية لروديريك تشيشولم، حيث يستنبط أن الفاعلين يجب أن يكونوا أسبابًا لأفعالهم (الحرّة):

ربما لا حاجة للقول إن إسناد المسؤوليّة يتعارض أيضًا مع رأي غير حتمي يتعلق بالفعل -الرأي الذي مفاده أن الفعل، أو أي حدث ضروري للفعل، ليس مسبّبا على الإطلاق. إذا لم يكن الفعل -إطلاق النار- مسبّبًا على الإطلاق، وإذا كان صدفويًا أو غير متوقع، بحيث يكون وقوعه مفاجئًا، فمن المفترض أنه لا أحد -ولا شيء- كان مسؤولًا عن الفعل. ولذلك يجب ألا يكون مفهومنا للفعل حتميًا أو غير حتمي. هل هناك أي احتمال آخر؟

يجب ألا نقول إن كل حدث متورط في الفعل هو مسبب بحدث آخر؛ ويجب ألا نقول إن الفعل هو شيء ما غير مسبب على الإطلاق. لذلك، فالاحتمال الباقي هو التالي، يجب أن نقول إن حدثًا واحدًا على الأقل من الأحداث المتورطة في الفعل يكون مسببًا، ليس بأي أحداث أخرى، وإنما

---

(1) سوف يجد القراء المهتمون بدراسة الكتابات المتعلقة بالحرية الليبرتارية في الحقبة الكلاسيكية أن نوع الحرية محل النقاش، الحرية الليبرتارية، يشار إليه بالحرية «المضادة للسببية contra-causal». التعبير نفسه غريب، لأنه يوحي بشيء ما غير مقصود بالتأكيد، وهو أن الحرية تتعارض مع ما يكون (في ظروف مختلفة؟) مسببًا. لكن معنى المصطلح يُفهم فقط على أنه الفعل الحر أو الإرادة الحرّة غير المحتّمة سببيًا بأحداث سابقة. علمًا بأنه لم يعد يستعمل، وهو ما يجب أن يكون عليه الحال، نظرًا لمدى تضليله.

(2) جدير بالذكر أننا لن نناقش الحل الذي اقترحه كانط. لمناقشة رأيه، انظر Watkins (2005) و Pereboom (2006a).

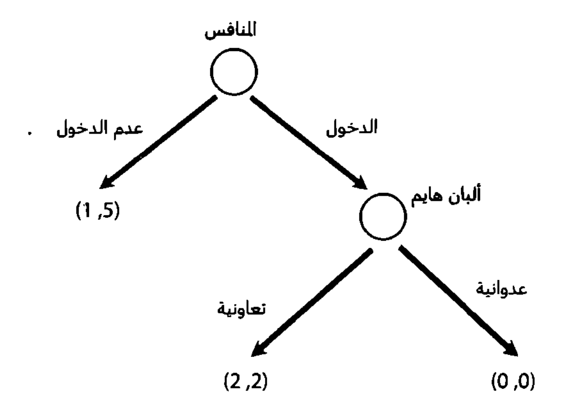
بشيء آخر. وهذا الشيء لا يمكن إلا أن يكون الفاعل-الإنسان. إذا كان هناك حدث مسبَّب، ليس بأحداث أخرى، وإنما سبّبه الإنسان، فإن هناك بعض الأحداث المتورطة في الفعل ليست مسببة بأحداث أخرى. لكن إذا كان الحدث المعني مسبّب عن الإنسان فإنه يكون مسبّبا ولا يلزمنا أن نقول إن هناك شيء ما متورط في الفعل ليس مسبّبا على الإطلاق. (Chisholm, 1964, in Watson, 1982: 27 -8)

كما يمكن للمرء أن يرى بوضوح، بناء على هذه الجملة الأخيرة، كان لدى اللاتوافقي الكلاسيكي، بالسببيّة الفاعلة، رد على تحدي التوافقيين. ليس من الضروري لفعل غير حتمي بالمعنى المتصل بالموضوع، بأن يكون نتاجًا لحدث سابق في تاريخ حتمي منكشف، أن يكون هذا الفعل عشوائيًا. فهذا الفعل يمكن أن يكون حرًا، ونتاجًا لإمكانية الإرادة الحرّة، إذا سببه فاعل، لديه القدرة على بدء الأفعال التي لا تكون نتائج لأسباب الحدث السابق.

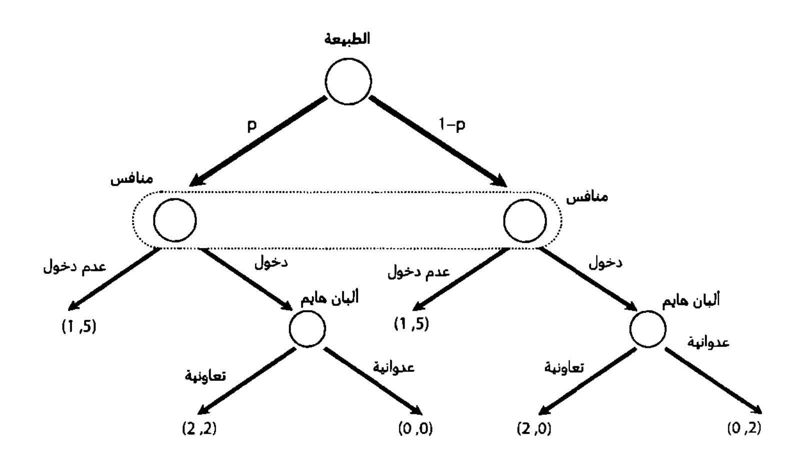
تتضمن السببيّة الفاعلة، كحل يقضي على تهمة أن اللاحتميّة غير متوافقة مع الإرادة الحرّة، مجموعة من الالتزامات الميتافزيقية الخلافية. أحدها أن من المطلوب أن يكون الأشخاص ذوو الإرادة الحرّة جواهر من نوع متميز عن أنواع الكيانات التي يمكن تفسير وجودها، وتاريخها، وسلوكها، بأسباب الحدث. أما الفاعلون الأحرار فيجب أن يكونوا أنواعًا من الأشياء لا يمكن تفسير وجودها أو اختزاله في أحداث. ويجب أن يكون لديهم قدرات على التسبب في الأحداث -الأفعال، على وجه الخصوص- بالموارد التي لا يقتضي وجودها التسبب في تلك الأحداث. هذا من شأنه أن يجعل الفاعلين الأحرار كيانات فريدة في نظام الأشياء، كيانات استثنائية في العالم الطبيعي. كما قال تشيشولم نفسه:

إذا كنا مسؤولين، وإذا كان ما أحاول قوله صحيحًا، فإن لدينا امتيازًا لن ينسبه البعض إلا لله: كل شخص منا، عندما يتصرف، هو محرك رئيسي غير محرَّك. في قيامنا بما نقوم به، نحن نسبب وقوع أحداث معينة، ولا شيء -أو لا أحد- يتسبب في جعلنا نسبب وقوع تلك الأحداث. (32)

في حين أن بقية النظام الطبيعي يمكن تفسيرها بالاستناد إلى تاريخ أحداث سببية، إلا أن الفاعلين الأحرار هم كيانات في العالم أصحاب قوى خاصة ومنزلة أنطولوجية لا يمكن إدراجهم بدقة في النظام الطبيعي الذي



الشكل 4.15 لعبة سلسلة المتاجر



الشكل 4.16 لعبة سلسلة المتاجر مع عدم اليقين

المسألة أن شخصية أحد اللاعبين على الأقل تحددها عوامل خارجية ولا يراها اللاعب الآخر. ففي لعبة سلسلة المتاجر مثلًا، ربما يكون المحتكر (ضعيفًا) أو (قويًا)، أي هل تفضيلاته كما في الشكل 4.15، أو العكس كما في الناحية اليمنى من الشكل 4.16.

تحل اللعبة بالبحث عن أفضل رد للاعب (i) على استراتيجيات اللاعبين الآخرين في كل مجموعة معلوماتية يلعب بعدها اللاعب (i). يستطيع ألبان هايم في هذه اللعبة إشاعة سمعة اللعب الخشن عن نفسه، وبالتالي ردع الداخلين المحتملين عن دخول السوق.

يعني (تحسين) توازن ناش في كل حالة من الحالات السابقة إضافة سمة هيكلية للعبة تغير طبيعتها. ولم يسوغ التحسين في أي حالة على اعتبارات التصرف الذي يعدّ معقولاً في موقف معين. إحدى نتائج هذا أن التحسينات تعجز غالبًا عن تقليل درجة عدم التحديد بل تزيدها. تُبين لعبتا ذات الأرجل وسلسلة المتاجر أن الوصول إلى توازنات معينة يقتضي إضعاف افتراضات المعرفة المشتركة، ويعني هذا الابتعاد عن محاولة التغلب على عدم التحديد.

وهكذا، تنطوي نظرية اللعبة على إشكالية كبيرة؛ من حيث كونها نظرية اتخاذ قرار عقلاني. فتسويغ توازن ناش متهافت. ولو سوغت لحلّت مشكلات قليلة؛ لأن أغلب الألعاب بها توازنات ناش متعددة. ولم ينتج برنامج التحسين حتى الآن سوى نتائج قليلة، يمكن الدفاع عنها من منظور العقلانية، أسهمت في تقليل عدم التحديد.

نظرية اللعبة بوصفها نظرية تفسيرية

يقال أحيانًا إن نظرية اللعبة، بوصفها من نظريات الاختيار العقلاني مرشحة بقوة لأن تكون نظرية تجريبية في الظواهر الاجتماعية (انظر مثلًا Grüne-Yanoff and Lehtinen 2012). فالنظرية التي تتنبأ بأن يتصرف الناس بعقلانية نظرية ذاتية التحقق. ومن يقبلون النظرية ويتنبؤون على أساسها بأن الناس يتصرفون بعقلانية لديهم هم أنفسهم حافز التصرف بعقلانية. والنظرية التي تتنبأ بأن الناس يتصرفون بغير عقلانية ليس لديها هذه الميزة. ولدى الفاعلين الذين يتصرفون على أساس هذه النظرية سببٌ قويٌ للانحراف عن النظرية؛ لأن فعل هذا سيحسن أداءهم. وعليه، فإن لنظريات الاختيار العقلاني تأثير استقرار على الظواهر الاجتماعية.

لكن قوة هذا القول محدودة بمدى نجاح نظرية اللعبة بوصفها من نظريات العقلانية، لكنها ليست كذلك كما رأينا في القسم الأخير. مع ذلك لم يضع كل شيء. إن لم تكن نظرية اللعبة نظرية فائقة من نظريات

العقلانية؛ فهي مفيدة بوصفها نظرية تنبؤية تفسيرية. ولعل تسويغ اتباع استراتيجية توازن ناش بأحد تحسيناته قرار قاصر، لكن ما أهمية اتباع الناس الاستراتيجيات التي تتنبأ بها النظرية؟ ما دام للنظرية محتوى تجريبي أو بالأدق ما دامت نافعة لصياغة نماذج الظواهر التجريبية، فإن لها فضائلها. وسنرى في هذا القسم أن نظرية اللعبة تنطوي على إشكاليات كثيرة حتى في شقها التفسيري أو التنبؤي.

لا يمكن لنظرية أن تتنبأ بشيء إلا أن ترتبط من أي طريق بالظواهر التجريبية (ولا يتنبأ بالظواهر التجريبية سوى النظرية التي بوسعها تفسيرها أيضًا). تتجاوز أغلب النظريات الأصيلة مجال القابل للملاحظة؛ أي تحوي مصطلحات تشير إلى أحوال لا يمكن ملاحظتها، فإن صحت الحجج المُساقة هنا بشأن طبيعة التفضيلات، فإن أحد عناصر نظرية اللعبة الجوهرية تشير إلى شيء غير قابل للملاحظة. يسمي كارل همبل Carl Hempel المبادئ التي تربط المفردات النظرية (غير القابلة للملاحظة) لأي نظرية بمفردات قابلة للمراقبة «مبادئ الجسر» (Hempel 1966)، وتحتاج أي نظرية إلى مبادئ الجسر ليكون لها محتوى تجريبي.

تكشف بنية العوائد عن تصميم الألعاب. وكما رأينا في القسم السابق، العوائد مؤشرات منفعة تشير إلى ترتيب التفضيلات، وهذا مؤسف. فلو أشارت إلى نواتج مادية لتمكين صاحب نظرية اللعبة من تحديد اللعبة التي تُلعب في أي موقف مباشر؛ لأن النواتج المادية يمكن مراقبتها (ولو ليس بالمعنى الحرفي، بل حسب مقاصد صاحب نظرية اللعبة وأغراضه) تدور القصة التي تروى عادة مع ما سميته لعبة سندات اليورو حول عرض قُدم إلى سجينين؛ ولهذا تسمى اللعبة عادةً معضلة السجين:

في معضلة السجين سجينان... يجري التحقيق معهما كلٌّ على حدة. إذا اعترف الاثنان، حكم على كل منهما بثماني سنوات سجن، وإذا أنكر الاثنان ضلوعهما في الجريمة، حكم عليهما بسنة واحدة. إذا اعترف أحدهما أطلق سراحه، وحكم بعشر سنوات على الآخر.

(مع استبعاد الحاشية Rasmusen 2006: 20)

ويمكن تدوين المصفوفة المثلة للموقف كما هو مبين في الشكل 4.17

السجين 2			
إنكار	اعتراف		
(لا شيء، 10 سنوات)	(8 سنوات، 8 سنوات)	اعتراف	السجين 1
(سنة واحدة، سنة واحدة)	(لا شيء، 10 سنوات)	إنكار	

الشكل 4.17 معضلة السجين على شكل لعبة

تضيع ميزة تقديم الألعاب بهذا الشكل -أي سهولة التطبيق على المواقف التجريبية-؛ لأن نظرية اللعبة لا يسعها التنبؤ بشيء دون معرفة تفضيلات اللاعبين. ففي بعض الحالات تكون تفضيلات الناس مباشرة نسبيًا، كما في هذه الحالة. ومن المعقول جدًا افتراض أن أغلب الناس أو كلهم لديه الترتيب التالي للتفضيلات: البراءة> سنة> 8 سنوات> عشر سنوات؛ أي من المعقول افتراض أن المنفعة تتناقض صراحة مع عدد سنوات السجن، وبالتالي فإن لعبة سندات اليورو في الشكل 4.2 تحول مطلوب في شكل اللعبة الذي في الشكل 4.17 (للمزيد عن مفهوم شكل اللعبة، انظر Weibull 2004).

وما هو معقول افتراضه في حالة لا ينبغي قبوله دون نظر كأنه قاعدة لها عمومية أوسع؛ أي ينبغي السماح لدالة المنفعة: $U = U(M)$؛ حيث M هي التي تحدد اختلاف نواتج اللعبة المادية بين الناس وعبر المواقف. برغم افتراض أن المشتركين في التطبيقات التجريبية الأولى لنظرية اللعبة لن يهتموا إلا بمكاسبهم وخسائرهم المادية، فالواضح أن هذا ليس افتراضًا واقعيًا من افتراضات نظرية اللعبة نفسها. يقول أحد دعاة نظرية اللعبة التجريبية وهو كين بنمور Ken Binmore:

> الواقع أن علم الاقتصاد لا يسلم بأن الناس تحكمهم أثرة قاسية... والجميع متفقون على أن المال ليس كل شيء، حتى أن ميلتون فريدمان كان رؤوفًا بالحيوانات، وكان يمنح المال لأعمال الخير.
>
> (Binmore 2007: 48)

وهكذا يمكن أن تؤثر المؤسسات والأعراف الاجتماعية والثقافية وغيرها

من الحقائق غير المادية على تقييمات الناس النواتج غير المادية لأي لعبة. وليس واضحًا مطلقًا مثلًا، كيف ترتب النواتج المختلفة للعبة الإنذار (الشكل 4.4 أعلاه)، فإذا وجد في العمل معيار عدل قوي ربما يرتب اللاعبون النواتج (المادية) كالتالي: (5 ,5) > (0 ,0) > (4 ,6) > (6 ,4) > (7, 3) إلخ، وهذا ليس زيادة في النواتج المادية الصرفة.

تكثر الكتابة الآن عن الشكل الدالي الذي يمكن أن يتخذه U (المنفعة). وعلى سبيل المثال، في نظرية العدل عند فهر وشميت Fehr and Schmidt، تتخذ دالة المنفعة الخاصة بألعاب الفردين الشكل التالي :(Fehr and Schmidt 1999: 822)

$$U_i(x) = x_i - \alpha_i \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i - x_j, 0\}, i \neq j,$$

حيث x هي عوائد اللاعب i واللاعب j المالية و α و β حدود تقيس كيفية تأثير عدم المساواة بالحرمان من الميزة أو التمتع بها على منفعة اللاعب. وفي معادلة كريستينا بيشيري Cristina Bicchieri المعايير الاجتماعية استدلالات صريحة في الدالة (Bicchieri 2006: 52):

$$U_i(s)=\pi_i(s) - k_i \max_{s_{-j} \neq L_{-j}} \max_{m \neq j}\{\pi_m(s_{-j}, N_j(s_{-j})) - \pi_m(s), 0\},$$

حيث $s = (s_1, s_2, ..., s_n)$ هي سمات استراتيجية، و $\pi i(s)$ هي دالة العائد المادي للاعب i و $k_i \geq 0$ معامل ثابت يمثل حساسية اللاعب للمعيار المرتبط بالموضوع. ومعيار اللاعب i تمثله الدالة:

$$N_i : L_{-1} \rightarrow S_i$$

حيث $L_{-i} \subseteq S_{-i}$

و S_i هي مجموعة استراتيجيات اللاعب i، و S_{-i} هي ملامح مجموعة استراتيجيات اللاعبين الآخرين.

مع ذلك، يتحاشى الاقتصاديون على وجه العموم أي افتراضات خاصة بالمضمون عن دالات المنفعة لدى الناس ويميلون إلى الاعتقاد بإمكانية معرفة تفضيلات الناس في موقف واحد ثم استخدام هذه المعرفة في التنبؤ بما يفضله الناس في موقف آخر. تسمى معرفة تفضيلات الناس في مواقف الاختيار «استخلاص التفضيل». ويتحقق هذا غالبًا بجعل المشتركين في

التجارب يلعبون لعبة فرعية من لعبة معينة. ونفترض أننا مهتمون باستخلاص تفضيلات اللاعبين في لعبة سندات اليورو، يجب أولًا أن ندوّن اللعبة على شكل اللعبة بالنواتج المادية. وببساطة نفترض أن الناتج المادي الرئيس هو معدلات النمو. ففي الشكل الممتد، يمكن أن تبدو اللعبة كما هو مبين بالشكل 4.18.

ولاستخلاص تفضيلات الجنوب نجعله يختار من بين استراتيجيات في الألعاب الفرعية (الشكل 4.19).

ولاستخلاص تفضيلات الشمال، فإننا نبدل ببساطة الأدوار (نستطيع ذلك لأن العوائد المادية متناغمة/ متناظرة)، فإذا فضل الشمال والجنوب (الإسراف) على (الترشيد) في اللعبتين الفرعتين، علمنا أن الشكل 4.2 تمثيل صحيح للعبة، ونستطيع استخدام أدوات نظرية اللعبة في حلها، وأن نقدم تنبؤًا.

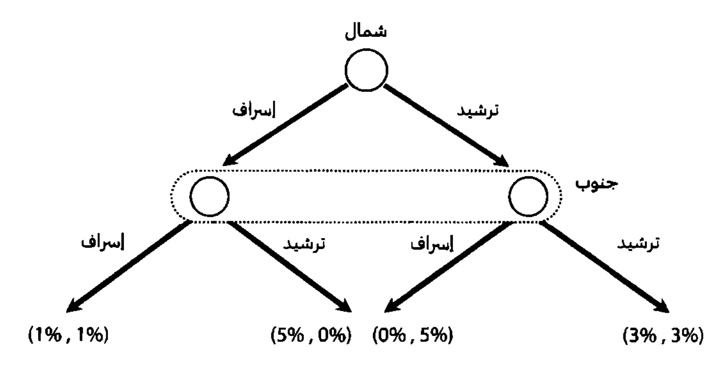
مشكلة هذه الطريقة في الاستخلاص أنها تفترض أن التفضيلات تعتمد اعتمادًا كبيرًا على السياق. أما معنى هذا، ولماذا ليس هذا افتراضًا معقولًا دائمًا وآمنًا، فيمكن تمثيله باللعبة التالية التي تسمى «لعبة الثقة» (الشكل 4.20). للمستثمر هنا الاختيار بين الإبقاء على استثماره أو تحويله إلى وكيل. فإن فعل الأول زاد ماله إلى خمسة أمثال. وسيقرر الوكيل: هل يحتفظ بالمال أم يعيد نصفه إلى المستثمر.

ننظر في اللعبة الفرعية التي تبدأ من عقدة القرار الثانية. إن هذه اللعبة الفرعية وحدها أحد أشكال ما تسمى بلعبة المستبد التي يقرر فيها لاعب اقتسام فطيرة مع آخر أو عدم اقتسامها. وخلافًا للعبة الإنذار (نستحضر الشكل 4.4)، ليس لدى اللاعب الثاني في لعبة (المستبد) خيار (الرفض)؛ ولذلك فليس على اللاعب الأول أن يخشى العقاب. فهي بذلك اللعبة الفرعية للعبة الثقة. ولنا أن نتوقع أن يختار الناس بشكل متماثل في اللعبتين، كما أن افتراض تماثل اختيارات الناس متضمن في استخدام عملية الاستخلاص هذه.

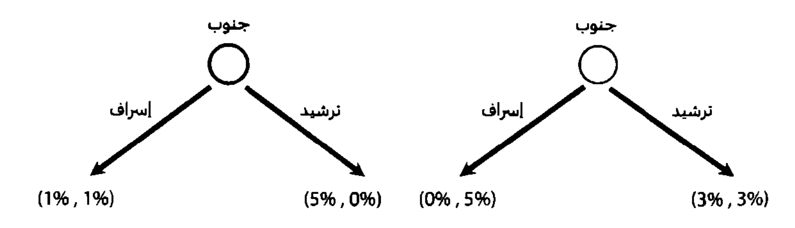
نفترض أن شخصًا أراد الاحتفاظ بالمال في اللعبة الفرعية وحدها، فهل من المعقول أن نتوقع فعل الشيء نفسه في اللعبة الكاملة؟ ربما تؤثر معايير أخرى على قرارات اللاعبين في اللعبة الكاملة لا توجد في اللعبة الفرعية وحدها. فلعلّي حين أُستأمن، أكافئ شريكي الذي استأمنني بأن أعيد له استثماره، ولو تحملت تكلفة مادية، ولو لم يكن يملك عقابًا لي على

قرار أناني. ولعلي أتصرف وفقًا لاعتبارات الإنصاف. فبخلاف لعبة المستبد، يسعى المستثمر في لعبة الثقة إلى إنتاج الفطيرة، ولعلي أرى بسبب هذا أنه يستحق عائدًا أو أنني ملزم بأن أرده له؛ لأنه ماله.

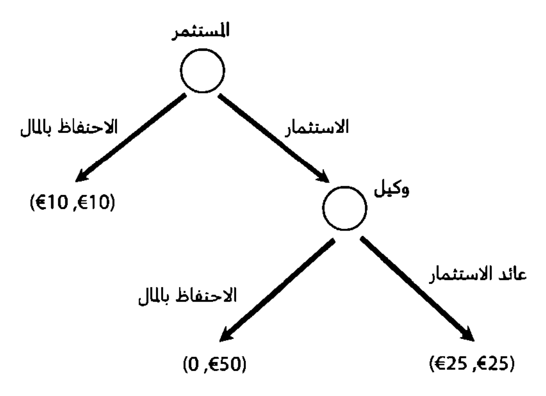
مهما كانت الاعتبارات المعيارية تختلف اختيارات الناس حتمًا في لعبة المستبد عن لعبة الاستثمار (انظر مثلًا Cox 2004). معنى هذا أن مفاضلاتهم بين النواتج لا تنفصل عن السياق. ومن عناصر سياق السؤال، هل مبادرة لاعب آخر بالحركة هي التي أوجدت فرصة (المكافأة) أو (الرد). ولا تصلح هذه الطريقة في الاستخلاص دون الاستقلال عن السياق.



الشكل 4.18 لعبة سندات اليورو على شكل لعبة



الشكل 4.19 لعبتان فرعيتان من لعبة سندات اليورو على شكل لعبة



الشكل 4.20 لعبة الثقة على شكل لعبة

ولهذه الطريقة مشكلات أخرى. يبين فرانسيسكو غوالا عدم صلاحيتها لاختبار الألعاب التي تعتمد على التبادل (Guala 2006). ولا يصعب تبين هذا، فإذا كان تصرفي (اللطيف) (بمعنى تحركي على نحو يسمح لشريك اللعب بجني عائد أكبر مما لو اختلف اختياري) يتوقف على تصرف شريك اللعب (اللطيف)؛ أي إذا اعتمدت تفضيلاتي على تفضيلات شريك اللعب، لا يمكن معرفة هذه التفضيلات في مواقف ليس بها لاعبون آخرون.

مع ذلك، من المهم الإشارة إلى أن نظرية اللعبة لا تقترن بهذه الطريقة المحددة في الاستخلاص، أو أي طريقة بعينها. وعلى سبيل المثال، يقترح ويبول Weibull 2004 صيغةً أعقد قليلًا من لعبة المستبد يجب فيها ترتيب أربعة نواتج؛ حيث يطلب مُجري التجربة من المشترك (أ) أن يصرّح بترتيبه التتابعي لحركات اللعبة الأربعة الخاصة بعدد 24 ترتيب تتابعي (صارم) محتمل ربما يختارها (ب)، والشيء نفسه مطلوب من (ب). وهكذا يجد مجري التجربة زوجين متماثلين، فيخبر كل لاعب بتفضيل الآخر، ويجعل تنبؤه على هذا الأساس.

وفي هذا الاقتراح مشكلات عدة. أولًا، ربما كان بعيدًا جدًّا عن منهج التفضيل الظاهر؛ بحيث لا يرحب به الاقتصاديون. وحتى مع رفض التطابق بين التفضيلات والاختيارات، يمكن قول إن الاختيارات خير دليل على تفضيلات الناس، وبذلك تتعزز إمكانية استخلاص تفضيلات الناس من مهام الاختيار. ثانيًا، وفي السياق نفسه، فكما رأينا في الفصل

السابق، يقلب الناس تفضيلاتهم أحيانًا بين مهمة تقييم ومهمة اختيار (Lichtenstein and Slovic 1971, 1973) . وعليه، لا يتبين أن سؤال الناس ترتيب النواتج دليل يعتمد عليه فيما سيفعلونه لاحقًا في مهمة الاختيار. ثالثًا، ربما لا يوجد أزواج متماثلة في مهام الترتيب. رابعًا، حتى مع نجاح هذه الطريقة في التجارب العملية، فهي بكل وضوح لا تصلح للاستخدام في التنبؤ بالظواهر الميدانية وتفسيرها.

توجد قضية أعمق لا علاقة لها بأيٍ من المشكلات المحددة بطرق الاستخلاص المحددة. تحتاج أي نظرية مبادئ الجسر حتى تصلح للتطبيق على الظواهر التجريبية التي تختبر النظرية والتنبؤ والتفسير. تأتي مبادئ الجسر في نظرية اللعبة على نوعين، أولهما افتراضات عن دالات المنفعة لدى الناس. وكما سبق، إذا افترضنا أن منافع الناس تتزايد (أو تتناقص) صراحة مع مكاسبهم وخسائرهم المادية (مستقلة عن أي شيء آخر)، أمكننا استخدام ملاحظات النواتج المادية بأدوات النظرية لاستخلاص تنبؤات. وليس هذا الافتراض البسيط مقبولًا، مع ذلك لا يتوقف الاقتصاديون عن تقديم دالات أعقد تؤدي فيها مكاسب الناس الآخرين المادية وخسائرهم والمعايير الاجتماعية والثقافية (وغيرها) دورًا. وطرق الاستخلاص هي نوع مبادئ الجسر الثاني. تقدر التفضيلات هنا دون ضرورة افتراض أن دالات المنفعة يجب أن يكون لها شكل محدد. ويستخدم النوعان معًا أحيانًا. وتأتي دالات المنفعة في الكتابات عن العدل والمعايير الاجتماعية، كلها بحدود حرة يجب تقديرها من سلوك الناس في الاختيار. فهنا، يجتمع النوع الأول من افتراض شكل دالة المنفعة العام مع طريقة استخلاص من النوع الثاني توفّر التفاصيل.

الأمر مفهوم حتى الآن. المشكلة أن مجموعة ادعاءات النظرية الأساسية ليس لها أي من مبادئ الجسر، بل توجد قائمة طويلة من المبادئ المحتملة يختار منها الشكل، ويستخدم الاقتصاديون ما يشاؤون من القائمة في حالات التطبيق المحددة، لكن اختيارهم ليس منهجيًّا، ولا نتيجة تفكير سليم. فلو كان افتراض تفضيل الناس الدائم كثرة المال على قلته جزءًا من نظرية اللعبة، فلا بد أن تستخدم النظرية في التنبؤ والتفسير، وليس هذا صحيحًا (راجع قول بنمور المقتبس سابقًا) ولسبب قوي، لو كان ذلك صحيحًا، لفندت النظرية بأمثلة لا حصر لها. ولو كان استخلاص التفضيل من خلال اختيارات في ألعاب فرعية من جوهر نظرية اللعبة، لما أمكن

تمثيل الاعتماد المتبادل في التفضيل داخل النظرية. وهو ليس كذلك، ولسبب مماثل في القوة، وهو أن الاعتماد المتبادل في التفضيل ظاهرة مهمة تجريبيًّا.

لا يحب الاقتصاديون تقديم هذا النوع من الافتراضات الخاصة بالمضمون ونظريتهم في العقلانية شكلية، وليست (خاصة بالمضمون)، كما يقال. لكن النظرية الشكلية وحدها لا تتيح التنبؤ بالظواهر التجريبية وتفسيرها، وهكذا تضاف مبادئ الجسر حسب الحالة حتى توفر للنظرية مضمونًا. وإن شرط (حسب الحالة) الذي يجمع النظرية الجوهرية بمبدأ إشكالي عند التنبؤ والتفسير. لا يمكن تقديم تنبؤات أصيلة؛ لأنها لا تعرف إلى بعد معرفة أي مبادئ الجسر ينبغي استخدامه مع النظرية. فبعد وقوع الحدث، يمكننا دائمًا إيجاد نموذج من نظرية اللعبة يضاف إليه من مبادئ الجسر، فيحيط بالظاهرة المعنية. لكن هل نحن بذلك فسرنا الظاهرة؟ التفسيرات الرئيسة ثلاثة -وهي نماذج التفسير أو معانيه- هي: الاختيار العقلاني والعلّي والتوحيد (انظر الفصلين 2 و 7). ليست نظرية اللعبة نظرية عقلانية (وإن كانت، فهي مفعمة بالإشكاليات)، وعليه، فإن «التفسيرات القائمة على نظرية اللعبة ليست تفسيرات الاختيار العقلاني». يصر دعاة نظرية اللعبة على أنهم لا يقصدون وضع نموذج للعمليات الأساسية التي يقوم بها الفاعلون عند اتخاذ القرار؛ أي العمليات المسؤولة عن اختيارات الناس، وبهذا فهي ليست تفسيرات علّية أيضًا. وهي ليست توحيدية، كما سأطرح في الفصل 7. أما الآن، فأخلص إلى أنه في غيبة رؤى أكثر منهجية عن مبادئ الجسر، وهل تعدّ من أصل النظرية (أي في غيبة العمل المنهجي عما لدى الناس من دالات المنفعة -وهو العمل الذي نجده عند فهر وزملائه وعند بيشيري- وعن طرق الاستخلاص من النوع الذي نجده عند ويبول) ستظل نظرية اللعبة تعاني إشكاليات عميقة، بوصفها نظرية اختيار عقلاني ونظرية تفسيرية.

أسئلة للدراسة

1. تصوّر لعبة سندات اليورو الموقف الفعلي الذي وجدت أوروبا نفسها فيه في عام 2012 تصويرًا كاريكاتيريًّا سيئًا. فما أهم الاختلافات؟ هل تجد شيئًا من جوهر الحقيقة فيه؟
2. أعد كتابة الألعاب في القسم الذي عن «هل من العقل دائمًا لعب توازن ناش في ألعاب الفرصة الواحدة؟» بوصفها ألعابًا تتابعية. هل توازن ناش الآن مفهومُ حلٍّ أكثر إقناعًا؟
3. قارن نقد نظرية اللعبة بوصفها نظرية تفسيرية في القسم الذي عن «نظرية اللعبة بوصفها نظرية تفسيرية» بنقد نظرية الاختيار العقلاني في الفصل السابق. هل بينهما نقاط مشتركة؟
4. ضع موقفًا استراتيجيًّا تجريبيًا (مثل الأزمة الكوبية أو الشركات المتنافسة على الأعمال) في لعبة ثنائية ذات فرصة واحدة وحلها، ما العقبات التي تقابلها؟
5. ماذا، في رأيك، الحدود التي ينبغي أن توضع لدالة منفعة تستخدم كمبدأ جسر في التطبيق على مواقف تجريبية؟ دافع عن إجابتك.

قراءات مقترحة

تبدأ نظرية اللعبة بفون نيومان ومورغنستيرن Neumann and Morgenstern 1944. والفصل الذي عن نظرية اللعبة في كتاب Hargreaves Heap et al. 1992 مقدمة نقدية جيدة للقضايا المناقشة هنا. ويقدم Grüne-Yanoff 2008, Grüne-Yanoff and Lehtinen 2012 and Ross 2010a مناقشات فلسفية مفيدة. نتبهي غوالا إلى أهمية مبادئ الجسر لتطبيق نظرية اللعبة.

الباب الأول (ب)

العلّية

5 العلّية والاتجاهات العلّية

نظرة عامة

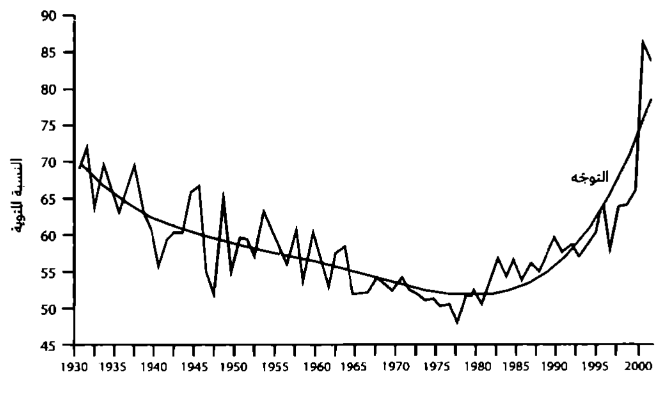
الأسباب أنواعٌ من العلل. ولا يتفق الجميع على ضرورة استناد التفسيرات العلية إلى أسباب. يرد فصلنا هذا على العيب الثاني في نموذج التفسير الاستنباطي التقنيني، وهو أن الظواهر الاجتماعية، حتى في المناطق التي لا تتصل مباشرة بالدوافع الإنسانية، نادرًا ما تخضع لقانون علمي، بمعنى الأحداث المنتظمة الصارمة. والأحداث المنتظمة الصارمة قليلة شديدة التباعد في عالم الاقتصاد. هذا لأن عمل القانون يمكن دائمًا أن تعطله عوامل مضادة. وعليه، لا تقع الأحداث المنتظمة الصارمة إلا في وجود ظروف معينة غالبًا غير واقعية. لهذا التصور عن «القانون ذي الشروط» صيغتان كبيرتان. تؤكد الأولى أن القوانين تعبّر عن أحداث منتظمة تخضع لأحوال ثابتة. وشرط ثبات الأحوال الأخرى يجعل ظروف وقوع الحدث المنتظم واضحة. تفهم الصيغة الثانية القوانين بأنها تعبيرات عن اتجاهات. فقانون الأجور الحديدي مثلًا، وفقًا لهذا الرأي، لا يقول إن الأجور دائمًا تقترب من حد الكفاف، بل إن الأجور تتجه إلى حد الكفاف، ويحمل هذا معنى أنها بالفعل تتجاوزه دائمًا.

نشأة حديث العلية في علم الاقتصاد

حاول علماء الاقتصاد لسنوات طويلة تجنب الحديث الصريح عن العلل. وكما ذكرت سابقًا في الفصل الأول لمصطلح «علة» ومرادفاته لمسة ميتافيزيقية؛ فأنا أرى المطرقة تهوي سريعًا على التمثال الخزفي الصغير، وأسمع صوت تناثر شظاياه، وأجد شعور الوخز في جلدي مع اصطدام بعض الشظايا به، لكنني، كما يقال، لا أعايش علّية العلّة. نرى المطرقة تتحرك وقطع الخزف تتطاير، لكننا لا نرى كيف تُحطم المطرقة التمثال الخزفي، وكيف تحوله إلى شظايا تتطاير في كل اتجاه، وكيف ساعد على إحداث خدوش في جلدي. طبقًا لهيوم، ما نعجز عن رؤيته نعجز عن معرفته. وعليه، لا يسعنا معرفة علاقات العلّية. استعار أصحاب الوضعية المنطقية التشكك في العلية من هيوم، وإلى عهد قريب استعاره علماء الاقتصاد من أصحاب الوضعية المنطقية. إلى عهد قريب.

بدأ فلاسفة العلم يدركون أن تجاهل العلم التحليل العلّي ثمنه إعاقة إنجاز أهداف مهمة للعلوم -مثل التفسير العلمي ووضع استراتيجيات فعالة للسياسة العامة- في أواخر سبعينيات القرن العشرين، وأوائل ثمانينياته (انظر مثلًا N. Cartwright 1979; Salmon 1984). وسرعان ما تغير المد في علم الاقتصاد أيضًا، وشهد استخدام المفاهيم العلية صعودًا مفاجئًا في التسعينيات كما تشير دراسة قام بها كيفين هوفر Kevin Hoover (Hoover 2004). يعرض الشكل 5.1 نتائج بحثه.

من الأشياء التي ينبغي ملاحظتها أنه من المستحيل عمليًا تجنب حديث العلية تمامًا، لكننا بالتأكيد نستطيع تفادي استخدام كلمة «علة» ومرادفاتها.



الشكل 5.1 لغة العلّية في الاقتصاد الإحصائي

نلاحظ أن الشكل يبين نسبة القياسات الاقتصادية التي تستخدم «علة» أو مرادفًا لها في النص الكامل.

لكن اللغات الطبيعية بها ما لا يحصى من أفعال «العليات»؛ أي الأفعال التي تعبر عن العلّية دون استخدام مفردة «علة» صراحة مثل «كشط، دفع، بلل، حمل، أكل، حرق، صدم، منع، حطم، صنع، أحدث (أصواتًا أو قوارب ورقية) جرح» (أورد أنسكومب هذه القائمة في (Anscombe 1992 [1971]: 93). ولقد أبرزتُ أفعال العلية سابقًا، عندما ضربت مثال المطرقة المحطمة في كلمات يكسر، يحوّل إلى، يحدث. ويحوي الوصف الأول كلمتين تعبران عن العلية ضمنًا، وهما (يتناثر) و(يضغط). ولعل بالإمكان تصميم لغة فنية خالية من التضمينات العلّية، لكن ما دام الاقتصاديون يستخدمون اللغة الطبيعية استخدامًا واسعًا، لا يسعهم تجنب الحديث عن العلية.

ليس علم الاقتصاد كعلم الكونيات وعلم الحفريات؛ لأنه علمٌ متأصلٌ فيه التوجه إلى السياسة العامة. يؤدي الاقتصاديون دورًا مهمًا في تشكيل السياسات الاجتماعية، اقتصادية أو غير اقتصادية وفي التصميم المؤسسي. نضرب أمثلة للسياسات التي ليست اقتصادية (خالصة) يسهم الاقتصاديون فيها إسهامًا ضخمًا. من ذلك، السياسات المتعلقة بالإرهاب (مثل Stiglitz and Bilmes 2008; Krueger 2007; Becker and Rubinstein 2011; Frey and Luechinger 2003)، أو بالتغير المناخي (مثل .Stern 2009; Nordhaus 2008) ومن الأمثلة الحديثة لضلوع الاقتصاديين في التصميم المؤسسي مزايدات رخص عمل شركات الاتصال (مثل Binmore and Klemperer 2002).

يتوقف نجاح تحليل السياسات على الإلمام بالعلل. أحد الأمثلة القريبة التي أثارت خلافًا سياسيًا واسعًا مسألة الحد الأدنى للأجور. تقول الحكمة الاقتصادية المستقرة إن تجاوز الحد الأدنى للأجور المستوى التنافسي يسبب زيادة البطالة. تضاعفت الدراسات التجريبية لهذه الظاهرة أضعافًا كثيرة منذ منتصف التسعينيات في القرن العشرين، وتشير كثير منها إلى أن هذا ليس صحيحًا، وإلى أن الزيادات البسيطة في الحد الأدنى للأجور يمكن أن يؤدي إلى تناقص البطالة (مثل Card and Krueger 1995). استخدم بعض الاقتصاديين هذه الأدلة الجديدة في الدعوة إلى تشريع برفع الحد الأدنى للأجور في الولايات المتحدة وغيرها (مثل e.g., Krugman 2009b).

يتشكك آخرون في جودة هذه الدراسات وينصحون بالحذر (Neumark and Wascher 2008). وبصرف النظر عن المصيب في هذا النزاع الواضح أنه نزاع (أ) بين الاقتصاديين (ب) حول زعم علّي (هل تسبب زيادة الحد الأدنى للأجور زيادة البطالة أم نقصانها؟).

وعليه، فإن العلية في قلب هذه النزاعات المتعلقة بالسياسة الاجتماعية العامة. وتؤدي العلّية أيضًا دورًا مهمًا في تفسير الظواهر الاقتصادية. والتزامًا بالمسار السردي العام للباب الأول من هذا الكتاب، سأركز هنا على الصلة بين العلّية والتفسير، وسأرجئ المناقشة المنهجية المتعلقة بالسياسات الاقتصادية (إلى الفصل 12 تحديدًا). وأعود الآن إلى موضوع التفسير العلمي.

ناقش الفصل 2 ثلاثة انتقادات لنموذج التفسير الاستنباطي التقنيني. وأقدم هنا مثالًا معاكسًا شهيرًا ينسب، كما هو معلوم، إلى الفيلسوف سيلفان برومبرجر (Sylvain Bromberger 1989: 47). يقف صاري علم بارتفاع معين على أرض مستوية، الشمس ساطعة، ويلقي صاري العلم ظلًا بطول معين، وبحساب ظروف موقع الشمس الأوّلية وارتفاع صاري العلم وقانون الامتداد المستقيم للضوء، يمكننا استنباط طول الظل. فإذا كان طول الظل هو موضع التفسير، فإن الرجوع إلى حقائق موضع الشمس، بالإضافة إلى القانون المناسب، يبدو تفسيرًا علميًا مقبولًا تمامًا، لكن استخدام حقائق عن طول الظل وارتفاع صاري العلم، بالإضافة إلى القانون، يسمح لنا باستنباط موقع الشمس، ويسمح لنا موقع الشمس مع القانون باستنباط طول صاري العلم. مع ذلك، لا يبدو الاستنباطان الأخيران تفسيرين علميين بالمعنى الصحيح. فلا يبدو طول الظل عاملًا يساعد في الإجابة عن السؤالين «لماذا تقع الشمس في هذا الموضع أو ذاك؟» و«لماذا يبلغ ارتفاع الصاري هذا الارتفاع؟»

يبدو جوهر المشكلة أن التفسير علاقة غير تناظرية، بينما الاستنباط تناظري. فوفقًا لقانون الامتداد المستقيم للضوء، بوسعنا استخدام حقائق عن موضع الشمس وارتفاع الصاري لاستنباط طول الظل والعكس صحيح، بوسعنا استخدام حقائق عن ارتفاع الصاري وطول الظل لاستنباط موقع الشمس، لكن العلاقة الأولى تفسيرية والثانية غير ذلك. فإذا فسرت مجموعة الظروف (ظ) قانونًا (ق) ناتجًا (ن)، فلا يستتبع هذا أن (ن) (ربما مع ظروف أوّلية أخرى) بالإضافة إلى القانون (ق) تفسر (ظ)

الظروف الأوّلية، لكن نموذج التفسير الاستنباطي التقنيني يعامل هاتين الحالتين معاملة واحدة.

مع ظهور كتاب ولسي سالمون التفسير العلمي وبنية العالم العلّية Scientific Explanation and the Causal Structure of the World (Salmon 1984)، صار فلاسفة كثر يَعدّون عدم تناظر العلاقات العلّية عدم تناظر تفسيري آسر، ولذلك ولأسباب أخرى اتخذوا نماذج علّية في التفسير العلمي. لا شك أن العلاقات العلية غير تناظرية. يسبب فيروس العوز المناعي البشري HIV مرض نقص المناعة المكتسبة AIDS (الإيدز)، وليس العكس. ربما تسبب قرار ترك بنك الإخوة ليمان ينهار في انكماش ائتماني، لكن لا شك أن الانكماش الائتماني اللاحق لم يسبب القرار السابق الذي اتخذته الخزانة الأمريكية. من البدهي كذلك أن العلل ينبغي أن تفسر آثارها وليس العكس. فالصاري الذي يعترض ضوء الشمس يسبب الظل، ومن ثم فإن الحقائق المتعلقة بارتفاعه تفسر طول الظل، لكن الظل لا يسبب موقع الشمس. وبهذا، فليس للحقائق المتعلقة بطول الظل دور في تفسير موقع الشمس.

سأنظر في هذا الكتاب في نموذجين للتفسير العلّي، وهما التفسير بالاتجاهات العلّية في هذا الفصل، والتفسير بالآليات في التالي. وليس هذان النموذجان كل نماذج التفسير العلّي، لكنهما بارزان في علم الاقتصاد، ويستحقان عناية خاصة. وقبل التعمق في الاتجاهات والآليات العلّية، أقدم كلمات عامة عن العلّية.

الارتباط ليس علّية: فما العلّية؟

شعار «الارتباط ليس علّية» ذائع بين العلماء الاجتماعيين. برغم هذا، سأبدأ بتكرار معنى الارتباط، ولماذا ليس الارتباط علّية حتى أستحث المناقشة التالية للأفكار التي تسعى لوصف العلية.

الارتباط درجة صلة خطية بين المتغيرات، وللارتباط مقاييس مختلفة أشيعها معامل ارتباط بيرسون الذي يعرف كالتالي بالنسبة إلى المتغيرين x و y :

$$\rho_{x,y} = \text{corr}(X, Y) = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{E[(X-\mu_X)\, Y-\mu_Y)]}{\sigma_X \sigma_Y},$$

حيث p (أو الارتباط) هو معامل الارتباط، و $cov(x,y)$ تشير إلى التغاير المزدوج بين x و y، (ويحدده بسط الكسر قبل الفاصلة)، و σ هو التباين، و μ متوسط السكان و[ ]E تشير إلى القيمة المتوقعة. وبالبديهة يرتبط متغيران كلما منحتنا ملاحظة قيمة واحد، معلومات عن القيمة المحتملة للآخر. وعلى سبيل المثال، عندما يكون x و y مترابطين ترابطًا إيجابيًا وقيمة x مرتفعة، فالأرجح أن تكون قيمة y مرتفعة أيضًا، والعكس صحيح.

ويبدو ظاهرًا أن الارتباط تناظري مثل الاستنباط، بينما العلية غير تناظرية، كما رأينا. فإذا كان المتغير x مرتبطًا بمتغير آخر y، فإن y يرتبط كذلك بـ x، وليس صحيحًا عمومًا أنه إذا كان x يسبب y فإن y يسبب x. وعليه، لا يمكن أن يكون الارتباط علّية. مع ذلك يمكن حل مشكلة عدم التناظر بسهولة: عرّف المتغير الأول (مؤقتًا) بوصفه السبب والمتغير الثاني بوصفه الأثر. ربما تكون بنية الارتباط مع إضافة الترتيب الزمني علّية.

لكنه ليس كذلك. توجد أسباب محتملة تربط متغير سابق x بمتغير لاحق y أكثر من كون x سبب y. من هذه الأسباب وجود متغير ثالث (أو مجموعة متغيرات) Z بحيث يسبب Z كلًا من x و y. فنلاحظ زيادة في أسعار الوقود في محطات التزود (x). ونلاحظ لاحقًا زيادة في فواتير الكهرباء (y). فهل زيادة أسعار الوقود تسبب ارتفاع فواتير الكهرباء؟ بالتأكيد لا، بل إن زيادة أسعار النفط الخام (Z) هي المسؤولة عن الاثنتين.

تسمى المتغيرات (Z)، وهي الأسباب المشتركة للمتغيرين المترابطين x و y، غالبًا «المتداخلات». وبالتالي، فإن مشكلة إمكانية تفسير الترابط بين x و y، بعلاقة علّية مباشرة بين x و y، وكذلك ببنية يسبب فيها عامل ثالث كلًا من x و y. يسمى «مشكلة المتداخلات» (Steel 2004) أو «مشكلة العامل الثالث» (Elster 2007) . سنرى لاحقًا (في الفصل 10) كيف يحاول المتخصصون في المقاييس الاقتصادية التعامل مع هذه المشكلة. أما الآن، فيكفي قول إن مشكلة التداخل قضية منهجية خطيرة في علم الاقتصاد؛ لأن من المحتمل غالبًا ظهور عامل (Z) يمكن أن يفسر الترابط بين x و y، لكنه غير قابل للقياس ما يجعل من المتعذر اختبار هل (Z) مسؤول

بالفعل عن الارتباط أم لا. ونضرب مثلًا معروفًا بأحد الآباء المؤسسين لعلم الإحصاء الحديث. وهو رونالد فيشر الذي شك في الارتباط الملحوظ بين التدخين وسرطان الرئة. فقد قال ربما يوجد عامل ثالث، مثل مزاج وراثي مسؤول عن الاثنين؛ أي وجود وحدة وراثية (جين gene) تعرض فردًا ما للتدخين وتصيبه بسرطان الرئة في مرحلة لاحقة من حياته. وفي ذروة احتدام هذا الجدل في الخمسينيات، لم يكن ممكنًا بالطبع اختبار مسألة وجود المزاج الجيني الوراثي، واستغرق الأمر عقودًا عديدة حتى يظهر إجماع في المجتمع الطبي على أن التدخين هو سبب سرطان الرئة.

توجد مشكلات أخرى غير مشكلة التداخل. فربما ينشأ الارتباط عن صفات في المتغيرات لا صلة لها بالعلاقات العلّية؛ أي ربما توجد أسباب غير علية لوجود الارتباط. يرتبط الناتج المحلي الإجمالي في أغلب الدول ارتباطًا قويًّا بالناتج القومي الإجمالي، وهذا صحيح، ليس لأن الناتج المحلي الإجمالي يسبب الناتج القومي الإجمالي، بل لأن الثاني يقاس جزئيًا بالأول، يمكن قياس الناتج القومي الإجمالي بطرح صافي الدخل من الأصول الخارجية من الناتج المحلي الإجمالي، فالارتباط بين الاثنين ارتباط مفاهيمي وليس علّي.

نبهت ورقة بحثية كتبها إليوت سوبر (1987) Elliott Sober، الفلاسفة إلى تفسير علّي آخر للارتباطات. ينظر سوبر في سلسلتين زمنيتين (خياليتين)، إحداهما تصف تطور أسعار الخبز في بريطانيا، والأخرى تطور مستويات البحر في البندقية (فينيسيا)؛ حيث يُفترض أن الاثنين (أ) يتزايدان بوتيرة ثابتة و (ب) ليس بينهما ارتباط علّي. وسيكون بين هاتين السلسلتين ارتباط قوي، لكنهما -بالفرضية المسبقة- ليستا مرتبطتين عليًا. فهما مرتبطان بسبب سمة في المتغيرات: زيادة عبر الزمن (القيمة المرتفعة في متغير يجعل من المرجح أن المتغير الآخر له قيمة عالية، والعكس صحيح). وهذه قضية أصيلة في علم الاقتصاد. فأغلب السلاسل الزمنية في علم الاقتصاد ليست ثابتة؛ أي إن عزمها (متوسطاتها وتبايناتها، وما إلى ذلك) يتغير مع الزمن. أما السلاسل الزمنية غير الثابتة، فستكون غالبًا مترابطة، سواء كانت العلاقة بينها علّية أو لا (لمناقشة تفصيلية، انظر Reiss 2007b ويعارض هوفر Hoover 2003 زعم سوبر أن السلسلتين مترابطتان).

وعليه، ليس الارتباط علّية، فما العلّية؟ خير موضع نبدأ منه البحث عن إجابة هو كتابات ديفيد هيوم. إن هيوم بلا شك أهم من أسهم في

فلسفة العلّية من بين الفلاسفة المحدَثين، لكنه لم يعط وصفًا شافيًا للقضية، مع ذلك، فهو يستحق الذكر لأسباب تاريخية ومنهجية. فمن الناحية التاريخية، كان تشكُّك هيوم في العلاقات العلّية هو ما أشعل جدلًا واسعًا بين الفلاسفة لم يزل حيًّا إلى اليوم. وقد اشتهر عن إيمانويل كانط قوله إن (تشكك هيوم في العلّية) أيقظه من «سباته الدوغماطيقي» (Kant 2004 [1783]: 10)... ومن وقتها، كان على الفلاسفة أن يقرروا هل هم من أتباع هيوم أم من معارضيه في مسألة العلّية، بل إن كثيرًا ممن يقرون أن تصور هيوم للعلية متهافت حاولوا تقديم تصورات «هيومية» قدر الإمكان. ومن الناحية التاريخية، فإن تصور هيوم تصور الباحث عن حدث منتظم، ونتعلم من أوجه قصوره الكثير عن طبيعة العلّية.

بإيجاز، اعتقد هيوم (Hume 1960 [1739]: abstract) أن x تسبب y كلما:

(أ) ارتبط x و y ارتباطًا كليًا عامًا دائمًا.

(ب) تلى x y زمنيًّا.

(ج) يلازم x و y زمنًا ومكانًا (ليس بين x و y فراغات زمانية أو مكانية).

كان هيوم «اختزاليًا» في قضية العلية وفقًا لمن جاؤوا بعده. معنى هذا أن هيوم كان يعتقد أن العلّية ليست من اللبنات الأساسية لبناء عالمنا (أو مفهومنا عنه). يمكننا ترجمة كل حديث العلّية -أي الحديث عن المسببات والموانع، المحفزات والمثبطات، الصنائع والنواقض- إلى حديث عن الاقتران الدائم. وهكذا إذا قلنا إن «سلوك المصرف غير المسؤول تسبب في الأزمة المالية في أواخر الألفية الثانية (من Stiglitz 2009، بتصرف)»، فإن ما نقصده أن (أ) سلوك المصارف غير المسؤول يرتبط ارتباطًا عامًا بالأزمات المالية، (ب) ليس بين سلوك المصارف والأزمة فراغات.

يوحي هذا المثال بوجود أخطاء خطيرة في تصور هيوم عن الاقتران الدائم. فإن الشروط أ-ج، ليست ضرورية ولا تكفي مجتمعة لتحقق العلية. بالإضافة إلى هذا، فثمة سبب أعمق لتوكيد عدم ضرورة الاقتران للعلّية.

أولًا، أغلب العوامل التي نعدّها عللًا لا ترتبط ارتباطًا عامًا دائمًا بآثارها. ربما أدى سلوك المصرف غير المسؤول إلى أزمة مالية في هذه الحالة، ولم يفعل في حالات أخرى كثيرة. ونضرب مثلًا أقل خلافًا، فبرغم أن التدخين يسبب سرطان الرئة، فليس كل المدخنين يصابون بالسرطان، ولا كل المصابين

بسرطان الرئة من المدخنين؛ فالارتباط العام الدائم ليس ضروريًا للعلّية.

ثانيًا، ليست كل الآثار تلي عللها. ويضرب كانط مثالًا مناقضًا (كلاسيكيًا) Kant (1998 [1787]: A203)، فيقول إن وضع كرة على وسادة يُحدث فجوة، فالعلة («وضع الكرة») تظهر في وقت الأثر نفسه («إحداث الفجوة»). وفي الاقتصاد الإحصائي تشيع ظاهرة العلية المتزامنة. وبعض نماذج الكمية الآلية تتضمن علّية لاحقة. وليس بين هذه الأمثلة ما لا يمكن نقضه، لكنها تلقي ببعض الشك على افتراض الأسبقية الزمنية للعلة بوصفها عنصرًا جوهريًا في العلية.

ثالثًا، ربما تعمل العلل من بعد زمني أو مكاني. ففي الفيزياء النيوتنية، تعمل القوى في وقت واحد، ويستتبع هذا أن الحركة هنا والآن لها آثارها على أجسام أخرى في الكون هنا والآن. ونظن غالبًا أن العلل تسكن لوقت طويل قبل أن تحدث آثارها. ولنتذكر أتباع فرويد الذين يظنون أن كثيرًا من سلوكنا الحالي كان سببه وقت الطفولة.

رابعًا، لا يكفي اجتماع الاقتران الدائم وأسبقية العلة الزمنية والاتساق لإثبات العلّية. وأمثلة ذلك من بنى العلّية الشائعة كثيرة. نفترض أن أحد أعضاء فرقة مسرحية ظهرت عليه أعراض الغثيان، وتلاه آخر حتى صار الجميع يعانون المرض، هل يعني هذا أن المرض معدٍ؛ أي إن مرض فرد يسبب مرض الآخر؟ ليس بالضرورة. فبرغم وجود الاقتران الدائم (كل فرد في الفرقة...) والأسبقية الزمنية (الواحد تلو الآخر...) والاتساق (افتراض أن الجميع يعيشون ويعملون معًا، وربما أصيبوا بالمرض من بعضهم)، لكن ربما كان تفشي المرض سببه طعام تناولوه جميعًا من قبل.

لذلك، لا يعتقد سوى قليل من الناس -فلاسفة أو علماء- بأن هيوم كان محقًّا تمامًا. مع ذلك، فقد حاولوا وضع تصورات عن العلية أقرب ما تكون إلى طرح هيوم عن الحدث المنتظم. وسأتناول في فصلنا هذا أحد هذه التصورات، وهو تحديدًا رأي جون ستيوارت ميل الذي يقوم على القول بأن العلل تظهر على شكل نوع من الاقتران الدائم. وسأناقش في الفصل التالي رأيًا يمكن أن يعدّ تطويرًا لفكرة هيوم بأن العلة والأثر «قريبان» مكانيًا وزمانيًا، وأن العلة (تلمس) الأثر أو (تتصل) به. وقد أرجأت الآراء ذات الصلة غير الوثيقة بشرط الأسبقية الزمنية عند هيوم إلى الفصلين 9 و10 في الباب الثاني من هذا الكتاب وهو عن المنهجية.

الاتجاهات العلّية

ذُكر جون ستيوارت ميل في الفصل الأول بوصفه صاحب مساهمة أصيلة ضخمة في الفلسفة والاقتصاد. فقد عُرف فيلسوفًا أكثر ما عرف بمذهبه في الليبرالية (انظر الفصل 12)، ومساهمته في مفاهيم النفعية (انظر الفصلين 12 و 13) ودفاعه عن حقوق المرأة (وهو يعد بحق من أوائل دعاة المذهب النسوي) ومساهماته في فلسفة العلم. أما في الاقتصاد، فقد ساعد في تطوير أفكار الميزة النسبية والاقتصادات القياسية والضخمة، وتكاليف الفرصة، كما كتب نصًا اتُّخذ مرجعًا اقتصاديًا رئيسًا في المملكة المتحدة وغيرها حتى القرن العشرين (Mill [1848] 1963a). ومن أكبر مساهماته في فلسفة الاقتصاد القول إن الادعاءات العلّية في علم الاقتصاد نادرًا ما تعبر عن ظواهر منتظمة، مثل هيوم (الذي كان يعتقد، كما رأينا، أن أي ادعاء علّي يستتبع وجود حدث منتظم)، لكنه سماها **اتجاهات**.

وسنتبع ميل وكثير ممن بعده، ونسمي المقولة التي تعبر عن ظاهرة منتظمة «قانونًا»؛ أي نقول إن القانون قول يعبر عن الشكل، (كلما كان *x*، كان *y*). ميّز ميل بين قوانين التعايش وقوانين التتابع. ومن أمثلة قوانين التعايش: (كل البجع أبيض)، و(كل الاعداد الأوليّة غير قابلة للقسمة). والقوانين العلّية من قوانين التتابع.

القانون، إذن، قول يعبر عن تعميم ينطبق عمومًا ودائمًا مثل (المسافة (d) لجسم ساقط في الزمن (t) تساوي $0.5gt^2$ (حيث g هي ثابت الجاذبية الأرضية)؛ (يمكن وصف كل الغازات بقانون الغازات المثالي: $PV = NkT$ (حيث P هي ضغط الغاز المطلق، و V هو الحجم و N هو عدد الجزيئات في الغاز، و k هو ثابت بولتزمان، وT هو درجة الحرارة المطلقة)؛ أو قانون ساي *Say* (كل عرضٍ يخلق طَلبَهُ). قال ميل إننا إذا فهمنا هذه القوانين حرفيًا بأنها أوصاف ما يحدث فعلًا (وبانتظام) في العالم، فهي باطلة.

ولنضرب مثل الأجسام الساقطة. بوسعنا جميعًا أن نتحقق بأنفسنا من بطلانه، حتى دون استخدام آلات قياس. خذ ريشة وجسمًا أكثر تماسكًا، مثل حصاة، ارفع الاثنين إلى ارتفاع واحد وأسقطهما في وقت واحد، سيصطدم الجسم المتماسك بالأرض أولًا. معنى هذا أن المسافة (d_c) الذي قطعتها في زمن معين (t) يختلف عن المسافة d_f التي قطعتها الريشة في الزمن نفسه: $d_c \neq d$. وعليه، يمكن أن يصح القانون على أحد الجسمين وحسب، وليس الاثنين. ولكن بما أنه وُضع ليطبق على كل

الأجسام (فليس اسمه قانون الحصوات الساقطة مثلًا) فهو باطل.

الجاني هنا طبعًا هو مقاومة الهواء. تسقط الأجسام المصمتة والريش بسرعة واحدة (يصفها القانون جيدًا) في الفراغ، وفي غياب قوى أخرى. لا تنطبق قوانين كثيرة، إن لم تكن كلها إلا في ظروف مثالية. فقانون الغاز المذكور آنفًا يبرز هذا، حتى إن اسمه قانون الغاز (المثالي)؛ (لأنه يتجاهل الحجم الجزيئي والتجاذب بين الجزيئات، وهو لا ينطبق تقريبًا إلا على الغازات أحادية الذرّة عند درجات حرارة ومستويات ضغط عالية). وقوانين الاقتصاد ليست استثناءً من هذا.

القوانين لا تنطبق حتمًا إلا في ظروف خاصة. يشير الاقتصاديون (وغيرهم) غالبًا إلى هذه الظروف بعبارة «مع ثبات الظروف الأخرى أو تساوي الأشياء الأخرى». ورغم شيوع الاصطلاح فهو مضلل على نحو ما. فقانون الأجسام الساقطة مثلًا لا يقول إن «الأشياء الأخرى متساوية» بل إن «الأشياء الأخرى غائبة»؛ فهو يتنبأ بالمسافة التي يقطعها جسم ساقط في زمن معين بشرط عدم وجود قوة مؤثرة عليه سوى جاذبية الأرض؛ أي إنه يتنبأ بما يفعله جسم ساقط بشرط غياب كل القوى الأخرى (عدا g [الجاذبية]).

ولا يشترط فيما يخص قانون الغاز المثالي وقانون ساي (أو لا يشترط فقط) غياب أشياء أخرى (قوى، إلخ) حتى ينطبق القانون (رغم أن هذا أيضًا صحيح) بل يجب أن تكون الظروف ملائمة تمامًا. وعلى سبيل المثال، يفترض قانون الغاز المثالي أن القوى بين الجزيئية ضئيلة، ويفترض قانون ساي أن السلع تنتج بحيث تكون مناسبة لتفضيلات الأفراد وموافقة لها؛ أي إن شرط ثبات الأشياء الأخرى ينبغي أن يعدل إلى «مع ملاءمة الأشياء الأخرى».

سأضيف لاحقًا شيئًا عن الصياغة الأخيرة لعبارة «مع ثبات الأشياء الأخرى». أما الآن، فنقول إن زعم الاتجاه هو زعم يصف ظاهرة منتظمة تنطبق منعزلة في غياب عوامل مؤثرة (مثل مقاومة الهواء). وبعبارة أخرى، زعم الاتجاه زعم عن ظاهرة منتظمة يعتمد انطباقها على غياب عوامل مؤثرة. وهذا تفسير مع ثبات بقية المؤثرات الذي استخدمه ألفريد مارشال Alfred Marshall عندما قدم المصطلح في علم الاقتصاد:

عنصر الزمن سبب رئيس لهذه الصعوبات في الدراسات الاقتصادية

> تفرض على الإنسان بقدراته المحدودة أن يسير خطوة خطوة، فيفتت سؤالًا معقدًا، ويدرس كل جزء وحده حتى يجمع في النهاية حلوله الجزئية في حل شبه كامل للأحجية. وعند تفتيت السؤال، فإنه يفصل تلك الأسباب المزعجة، التي يسبب انتشارها حالة إرباك، مؤقتًا حوله سياج اسمه «مع ثبات باقي المؤثرات». تُعزل دراسة مجموعة ما من الاتجاهات بافتراض تساوي الأشياء الأخرى، ولا ينكر وجود اتجاهات أخرى، بل يغفل أثرها المزعج مؤقتًا. (Marshall 1961 [1920]: 366)

هذه إذن أولى السمات المميزة لاتجاه ما؛ أي إن وصف اتجاه يعني وصف ما يحدث بمعزل عن العناصر المزعجة: «كل قوانين العلية، حتى لا تنقض، يجب صياغتها بكلمات تؤكد اتجاهات فقط وليست نتائج فعلية» (Mill 1874 [1843]: 319)... فقانون الجسم الساقط قانون اتجاه يقول «كل الأجسام الثقيلة تتجه إلى السقوط، ولا استثناء من هذا، حتى الشمس والقمر، فهما كما يعلم كل فلكي يتجهان نحو الأرض بقوةٍ تساوي تمامًا قوة اتجاه الأرض نحوهما». (Mill 1874 [1843]: 320 التأكيد في الأصل).

يترتب على هذا خطأ قول إن القوانين باطلة أو تخضع لاستثناءات، بل إن القوانين صحيحة، عمومًا ودائمًا بالتأويل الصحيح؛ أي ليس بكونها أوصافًا لنواتج فعلية، بل أوصافًا لاتجاهات. يقول ميل:

> لا شك أن إنسانًا غالبًا يقرر وصفًا لفئة كاملة وهو لا ينطبق إلا على جزء منها، لكن مَردّ خطئه عمومًا ليس إطلاق التأكيد، بل إطلاق النوع الخاطئ من التأكيد: فقد تنبأ بنتيجة فعلية، عندما كان ينبغي أن يتنبأ باتجاه نحو تلك النتيجة؛ أي قوة تعمل بكثافة معينة في هذا الاتجاه. (Mill 1844: 161 التأكيد في الأصل)

تكشف العبارة الأخيرة سمة ثانية من سمات مفهوم ميل عن الاتجاهات، وهي أنها علّية: (قوة) (تعمل) (بكثافة) معينة. والاتجاهات عوامل تتسبب في حدوث الأشياء.

وطبقًا لميل، لعل من المستحيل عزل العامل المعني ماديًا عن الأسباب المزعجة. ولأن من المستحيل خلق فراغ كامل، فالأفراد الذين لا يدفعهم سوى الرغبة في جمع الثروة لم يخضعوا للملاحظة على الأقل في زمن كتابة ميل). فالسؤال الأهم إذن هو: ماذا يحدث عندما لا تتساوى المؤثرات الأخرى؟؛ أي عندما تعمل عوامل مزعجة مثل مقاومة الهواء.

يرى ميل أن العلوم تقدم نوعين من الإجابات، أو بالأحرى «نموذجين». ففي علم الطبيعة (وكانت في زمنه تعني الآليات أو الميكانيكا في المقام الأول) للعوامل المختلفة قوانين تخص كلًا منها، وهي تجتمع باستخدام مبدأ يسميه تركيبة الأسباب/ العلل. وعلى سبيل المثال، إذا انجذب جسم ساقط نحو الأرض بقوة (g)، ودفعته هبة ريح إلى الأجناب بقوة (f) أمكن حساب القوة الناتجة باستخدام إضافة قوة التوجيه، كما في الشكل 5.2. يمكن صياغة مقاومة الهواء في هذه الحالة بوصفها قوة في الاتجاه المضاد لقوة (g) تخفف سرعة سقوط الجسم.

نموذج الكيميائي مختلف. فعندما يمزج كيميائي عوامل مختلفة مثل عناصر كيميائية مختلفة، فالنتيجة عادة غير قابلة للتنبؤ من القوانين التي تصف سلوك العناصر. وهكذا، فإن خواص الماء (H_2O) مثلًا، لأنه سائل، لا تَنتُج من جماع خواص مكونيه الهيدروجين (H) والأكسجين (O)، وكلاهما غاز. (Mill 1874 [1843]: 267)

وبالمثل، يعتقد ميل أن العوامل الاقتصادية تجتمع مثل عوامل الميكانيكا، وليس عوامل الكيمياء (للاطلاع على رأي معارض، انظر (Marshal : 1961 [1920]: 771)):

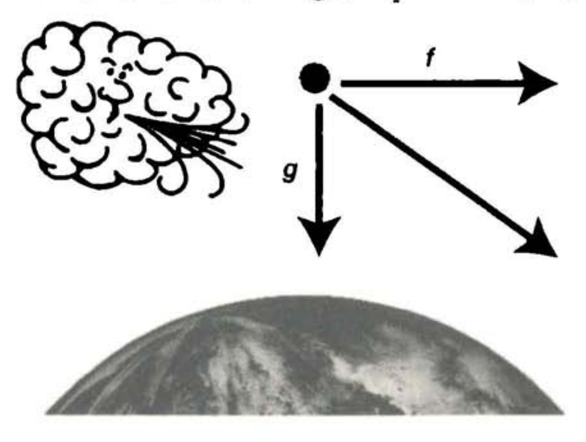
> قوانين ظواهر المجتمع ليست سوى قوانين أفعال البشر وعواطفهم مجتمعة في الحالة الاجتماعية، ولا يمكن أن تكون غير هذا، لكن البشر في حالة المجتمع ليسوا سوى بشر، تخضع أفعالهم وعواطفهم لقوانين الطبيعة الإنسانية الفردية. فالبشر عندما يجتمعون لا يتحولون إلى نوع آخر من المادة، لها خواص مختلفة، كما يختلف الهيدروجين والأكسجين عن الماء أو يختلف الهيدروجين والأكسجين والكربون والنيتروجين (الأزوت) عن الأعصاب والعضلات والأوتار. ليس للبشر في المجتمع خواص إلا ما يستمد من قوانين طبيعة الفرد البشري، وربما تتحول إليه. إن تركيبة العلل هي القانون العام في الظواهر الاجتماعية.
> (Mill 1874 [1843]: 608)

هذه إذن السمة الثالثة لاتجاهات ميل؛ أي إنها تقدم مساهمات مستقلة في نواتج تصمد حتى في وجود أسباب مزعجة. بإيجاز، للاتجاهات السمات الثلاثة التالية:

(أ) أنها أنواع من العلل.

(ب) تنتج (أثرًا مميزًا) عندما تعمل في غياب العوامل المزعجة، لكنها

(ج) تواصل المساهمة في النواتج عند وجود عوامل مزعجة.



الشكل 5.2 نزوعان يعملان في اتجاهين مختلفين

ولنضرب مثلًا اقتصاديًا على طريقة تأويل هذه السمات الثلاث، بالنظرية الكمية في المال. تقول النظرية (مع ثبات باقي المؤثرات) تتناسب تغيرات المعروض من المال مع تغيرات مستوى الأسعار. وتصاغ أحيانًا في صورة «معادلة التبادل» عند إيرفينغ فيشر: $MV = PT$ (حيث M هو المخزون المالي، و V هو حركة المال، و P مستوى السعر، و T (حجم التجارة) أو القيمة الحقيقية للمعاملات التجارية، (انظر (I. Fisher 1911)، لكن الشكل الأبسط $M \sim P$ (يتناسب المال مع الأسعار) يكفي هنا. تلزم ثلاثة أشياء لتأويل هذا القانون بوصفه اتجاهًا حسب تصور ميل. أولًا يجب اعتباره مقولةً علّيةً: التغيرات في المعروض المالي «تسبب» (تؤثر في، تنتج، تحدث أثرًا في...) تغيرات في مستوى الأسعار، و«بكثافة معينة» (وتحديدًا تناسبيًا).

ثانيًا، المقولة الدقيقة نفسها صحيحة، وهي مجردة فقط؛ أي عند غياب الأسباب المزعجة. وعلى سبيل المثال، حتى إن أحدثت زيادة المعروض المالي ضغطًا صاعدًا على مستوى الأسعار، فلعل عوامل/أسبابًا أخرى تدفع في الاتجاه المعاكس. وهكذا لنا أن نتصور معدلًا عاليًا من الابتكار، وانخفاضات في تكاليف النقل وارتفاع الانتاجية تحدث ضغطًا هابطًا على الأسعار. وربما تكون النتيجة انخفاض مستوى الأسعار العام برغم زيادة المعروض المالي!

ثالثًا، يسهم المعروض المالي في النتيجة العامة، وإن منعته الأسباب المزعجة من إحداث تأثيره الكامل. ونسهل الأمور تمامًا، ونفترض أن ثابت التناسب هو الوحدة، وبهذا يقول القانون إنه في غياب العوامل المزعجة تسبب تغيرات المعروض المالي تغيرات مساوية في مستوى الأسعار، وإن المعروض المالي نما بنسبة 5%. وبسبب انخفاض تكاليف النقل وارتفاع الإنتاجية، انخفض مستوى الاسعار بنسبة 1%. وتقول السمة الثالثة من توجهات ميل إن مستوى الأسعار كان سينخفض أكثر (بنسبة 6%) لو لم يزد المعروض المالي؛ أي إنه برغم أن النتيجة الفعلية انكماش -برغم زيادة المعروض المالي-؛ فقد أسهمت الزيادة المالية في النتيجة بخفض معدل الانكماش تناسبيًا. وهكذا يلاحظ أثر زيادة المعروض المالي، برغم أن الأرقام الفعلية تبدو كأنها استثناء من نظرية الكمية.

قوانين علم الاقتصاد قوانين اتجاه في أحسن الأحوال. وتضم بعض القوانين هذا المفهوم صراحة في صياغتها. فقانون الأجور الحديدي، مثلًا، يقول إن «الأجور الحقيقية تتجه، على المدى البعيد إلى الحد الأدنى من الأجور اللازمة لحفظ حياة العامل» (نقلًا عن ويكيبيديا). تضم قوانين أخرى عبارة «مع ثبات باقي المؤثرات» صراحة أو ضمنًا، ومن طرق فهم العبارة أنها تفترض غياب العوامل المزعجة. فيمكن صياغة «قانون العرض والطلب»، مثلًا، كالتالي:

> إذا زاد (قل) المعروض من سلعة وظل الطلب كما هو، انخفضت (زادت) الأسعار، وإذا زاد (قل) الطلب على سلعة وظل المعروض كما هو، زاد (قل) السعر. (Roberts 2004: 159)

ينبغي قراءة الجملة مشفوعة ضمنًا بعبارة «مع ثبات باقي المؤثرات»، «إن لم يتدخل شيء (مثل أزمة مالية)...» ويصرح بهذه العبارات أحيانًا، كما في هذه الحالة (لاحظ أيضًا أن القانون كما هو مصاغ هنا يقول شيئًا مختلفًا عن «قانون العرض والطلب» المنسوب إلى روبرتس Roberts):

> ينص قانون الطلب على أن ارتفاع سعر أي سلعة يعني انخفاض كمية الطلب على السلعة، ومع انخفاض سعر السلعة ترتفع كمية المطلوب من السلعة، مع ثبات المؤثرات الأخرى. (Arnold 2008: 54)

> ينص قانون العرض على أن مع ارتفاع سعر أي سلعة تزيد كمية المعروض من السلعة، ومع انخفاض سعر السلعة ترتفع الكمية المعروضة من

السلعة، مع ثبات المؤثرات الأخرى. (Arnold 2008: 66)

هل قوانين الاتجاه تفسيرية؟ نعم ولا. كانت النتائج في أحسن الظروف من أثر العامل العلّي المقصود دون تأثير من العوامل المزعجة على النتيجة، وهذه حالة الأجسام الساقطة في غياب مقاومة الهواء وغيرها من القوى. في هذه الحالات يفسر قانون الأجسام الساقطة النتيجة بالطبع. فإذا حضرت عوامل مزعجة أمكن تفسير النواتج، إذا استوفي شرطان: (أ) معرفة قوانين الاتجاه الخاصة بالعوامل المزعجة، (ب) معرفة قانون التركيب. ففي حالة السقوط الحر، يسهل إدخال مقاومة الهواء. ويفترض أن القوة المنسوبة إلى مقاومة الهواء متناسبة مع السرعة $fair= kv(t)$ حيث k هو ثابت التناسب (الذي يعتمد على شكل الشيء) و v هو سرعة (اندفاع) الشيء. وبما أن مقاومة الهواء تعمل في الاتجاه المعاكس للجاذبية، فإن حساب القوة الإجمالية يقتضي طرحها من الجاذبية:

$$f_{total} = f_{gravity} - f_{air} = mg - kv(t)$$

قوانين العوامل المزعجة ليست معروفة عمومًا في علم الاقتصاد. وكما يقول ميل:

> غالبًا ما ينكشف لنا أن أساس جدلنا كله غير كاف، وأن البيانات التي يستند إليها تفكيرنا، لا تمثل سوى جزءًا، ليس دائمًا الجزء الأهم، من الظروف التي تتحدد بها النتيجة فعلًا. يغفل عن هذه الأشياء حتى أحرص المفكرين، وفئة أندر منهم وهم المراقبون اليقظون. وهذا نوع من الخطأ أكثر من يقع فيه أصحاب الآراء الكبرى وأقربهم إلى التفلسف، ذلك أن عقولهم أكثر اعتيادًا على الانشغال بالقوانين والصفات والاتجاهات المشتركة بين فئات كبيرة من الحالات، تنتمي إلى كل مكان وزمان، بينما ما يحدث غالبًا أن الظروف التي ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالحالة المحددة أو العصر المحدد، لها نصيب أكبر في التحكم في هذه الحالة تحديدًا. (Mill 1844: 154–5)

هل لقانون مثل نظرية الكمية قدرة تفسيرية في موقف اقتصادي صرف، يسهم فيه عامل معروف (مثل زيادة المعروض المالي) في ناتج، وتسهم فيه عوامل كثيرة أخرى أيضًا، لكن أغلب مساهمتها غير معروفة، هل يفسر هذا قانون مثل نظرية الكمية؟ أرى أن قانون الاتجاه المعروف لا يفسر الناتج نفسه بل الناتج المتعلق بموقف مناقض للحقيقة عملت فيها

كل العوامل المزعجة، ولم يعمل فيه «العامل الرئيس» (الذي يصفه قانون الاتجاه المعروف). نعود إلى مَثَلنا فنقول، إذا انخفض مستوى الأسعار بالفعل، فإن نظرية الكمية لا تفسر التغير الفعلي في مستوى الأسعار. ويختص الشرح بسؤال تقابلي مثل «لماذا ارتفع مستوى الأسعار بنسبة 1% وليس 6% كاملة؟» لكن عكس الحقيقة بطبيعة الحال صعب الإثبات، إن لم يكن مستحيلًا عندما يكون قانون العامل المزعج، ومبدأ التركيب غير معروفين. افترضت هنا أننا نعرف أن مستوى الأسعار سيهبط بمقدار 6% بسبب ارتفاع الإنتاجية في غياب تغير المعروض المالي، لكننا لا نعلم بدقة أثر الإنتاجية على مستوى الأسعار العام، ولا كيفية تداخله مع التغيرات في المعروض المالي. فإذا لم نكن نعلم، فلن تعدو استنتاجاتنا أن تكون كيفية. ربما نعلم أن زيادة الإنتاجية تحدث ضغطًا هابطًا على الأسعار، ويحدث المال ضغطًا صاعدًا. فإذا هبط مستوى الأسعار فعلًا، مع افتراض أن الإنتاجية عملت عملها، ولم يحدث شيء آخر يؤثر في مستوى الأسعار، يمكننا أن نفسر هبوط مستوى الأسعار بمقدار 1% فقط، وليس أكثر بالرجوع إلى قانون الاتجاه.

خلاصات

لا يؤول تصور ميل لقوانين الاتجاه عادة على النحو الذي ننحوه، لكننا نرى أنه أحد سبل «إصلاح نظرية هيوم في نظرية علّية الأحداث المنتظمة عند هيوم». قوانين النزوع مقولات عن ظواهر منتظمة، لكنها ليست مقولات عن الظواهر المنتظمة التي تظهر في غياب تدخلات أخرى.

ولا تعدّ هذه القراءة لتصور ميل عادة محاولة للتأسيس على فكر هيوم؛ لأنها تتضمن إشارة إلى حالة عكس الواقع؛ أي العالم كما سيبدو لولا التدخلات (لكن التدخلات موجودة بالفعل). وكما علمنا لا يحب هيوم الأشياء التي لا نستطيع أن نراها أو نحسها أو نلمسها، وإن مسألة (ما كان يحدث لولا) بطبيعة الحال غير قابلة للمعايشة. وهكذا، فإن التصورات المعاصرة للعلية التي تعتمد على القوى العلية أو الإمكانات التي تقوم على مفهوم ميل عن النزوع غالبًا ما تكون موضع ارتياب لمحتواها الميتافيزيقي المزعوم.

أما نحن فلاسفة الاقتصاد، فلا ينبغي لنا أن ننشغل بهذا أكثر من

اللازم. فالأسباب والحقائق المعاكسة جزء لا يتجزأ من الحياة اليومية وعلم الاقتصاد. لو لم أشرب ثلاثة أكواب من الجعة، لما شعرت بأني ثمل. فأنا ثمل؛ لأنني شربت ثلاثة أكواب من الجعة. لا يقترب الشك من هذه المزاعم، والمؤكد أننا نعجز عن العمل في علم الاقتصاد بدونها. عندما نسأل: «من المسؤول عن الأزمة المالية؟» (كما فعل الاقتصاديون) فإننا نسأل عن أفعال شخص لولاها ما وقعت الأزمة. حصل كريس سيمز وطوم سيرجنت Chris Sims and Tom Sargent على جائزة نوبل في الاقتصاد عن «أبحاثهما التجريبية عن السبب والأثر في الاقتصاد الأكبر» (انظر Nobelprize.org 2012). القائمة طويلة طويلة. هذا، ولعل عبء الإثبات يقع على من ينكر أن المقولات العلّية والحقائق المعاكسة لا معنى لها أو غير قابلة للمعرفة.

يرى تصور النزوع أن العلل نوع من محدثات الاختلاف. فعندما تعمل علّة، فإنها تحدث اختلافًا يرتبط بموقف معاكس للحقيقة، يكون فيه كل شيء ثابتًا سوى عمل تلك العلة. (يتضح ضرورة الحرص الشديد عند وصف الموقف المعاكس للواقع، انظر مثلًا Hitchcock 2007، وأنا هنا لا أراعي التفاصيل الدقيقة) إحداث الاختلاف من البدهيات المهمة التي تكمن وراء مفهوم العلية، فإن إحداث ناتج يعني أن الناتج لم يكن ليحدث على هذا النحو الدقيق لولا هذه العلة.

بدهية أخرى وراء مفهوم العلية مؤداها أن إحداث شيء يعني الارتباط به على النحو الصحيح؛ فالآثار لا تظهر فجأة بل تتطور عن العلة عن طريق عملية مستمرة. وهذه البدهية يعبر عنها تصور العلل بوصفها آليات، وهذا ما سأنتقل إليه في الخطوة التالية.

أسئلة للدراسة

1. يبدو أن شعار «الارتباط ليس علّية» يهدم كثيرًا من العمل التجريبي في العلوم الاجتماعية الذي يسعى إلى استنباط خلاصات علية من الانحدار (وهو نوع من الارتباط). كيف يعالج العلماء الاجتماعيون هذه المشكلة؟ هل استجابتهم مُرضية؟
2. «عبارة 'مع ثبات المؤثرات الأخرى' تجعل أي زعم قانوني متهافتًا». ناقش الجملة.
3. رأينا أن تصور هيوم عن الظاهرة المنتظمة يواجه حالات مناقضة عديدة. هل تجد طرقًا لتحسين التصور بحيث لا تنشأ له أمثلة مناقضة؟
4. هل كل العلل محدثات اختلاف؟
5. هل نحتاج العلية في التحليل الاقتصادي؟ كيف يبدو علم الاقتصاد بغير مفهوم العلة؟

قراءات مقترحة

العلية موضوع معتمد حاليًا في فلسفة العلم والكتابات عنه ضخمة، وفي تزايد. تشمل المصادر الكلاسيكية Gasking 1955, Suppes 1970, Lewis 1973, Mackie 1974, Salmon 1984 and N. Cartwright 1979. تمثل الخمسة الأول «المداخل القياسية» إلى العلية: التحكمية والاحتمالية والمعاكسة والظواهر المنتظمة والتحويل، وكلها تحمل طابع هيوم. ومن الدعاة المحدَثين إلى المداخل القياسية: Woodward 2003 (تحكمي)، Spirtes et al. 2000 (احتمالي)، Hall et al. 2004 (معاكس)، Baumgartner 2008 (ظاهرة منتظمة)، Dowe 2004 (تحول). يدافع الأخير عن تصور غير اختزالي مناهض لفكر هيوم عن العلّية. وقد طورتها كارترايت بعد ذلك إلى رأي في العلل؛ حيث صيغت القدرات على نموذج مفهوم ميل عن الاتجاه العلّي (N. Cartwright 1989, 1999a) أما عن مسألة الحقائق المعاكسة في العلوم الاجتماعية، فانظر Reiss 2012.

المداخل كثيرة، وكذلك مشكلاتها؛ لذلك يدافع بعض الفلاسفة عن التصورات التعددية للعلية. ويقدم هيتشكوك Hitchcock 2007 عرضًا جيدًا ومناقشة لأوجه كثيرة تجعل الفرد تعددي علّي. يدافع رايس Reiss 2011 عن تصور تعددي للعلية، يستند إلى علم المعاني الاستدلالي.

6 الآليات

- نظرة عامة
- قول هيوم في المال
- أربعة مفاهيم عن الآلية العلية
- الآليات بوصفها بنى تحتية أو عمليات
- الآليات والفردانية المنهجية والأصول الصغرى
- التفسير بالآليات
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

من مشكلات تصور القوانين ظواهر منتظمة صارمة أن الظواهر المنتظمة، إن وجدت، ليست في ذاتها تفسيرية. نفترض أننا نراقب حالة تقترب فيها الأجور من حد الكفاف. إذا سئل اقتصادي لماذا حدث هذا أجاب: «لأن الأجور دائمًا تقترب من حد الكفاف»، ولن يفوز هذا الاقتصادي بجائزة أعمق التعليقات الاقتصادية بهذا القول. فتقرير وجود ظاهرة منتظمة هو في أحسن الأحوال جزء من العمل. والظاهرة المنتظمة نفسها تسعى إلى تفسير: نريد أن نعرف لماذا تصح، وما الذي يجعلها تصح.

يطالب أحد التعليقات على هذه القضية بتفسيرات تقدم آليات مسؤولة عليًا عن الظاهرة المعنية. والآلية مفهوم مألوف لدى علماء الاقتصاد، من ذلك «آلية النقل» و«آلية الأسعار» و«آلية التصميم». ومن أسف أن الاتفاق على تعريف الآليات، ووصف علاقة الآلية بالتفسير ضئيل بين الفلاسفة أو بين العلماء الاجتماعيين. ونتناول هذه الأسئلة في الفصل الذي بين أيدينا.

قول هيوم في المال

كما رأينا في الفصل 5، يرى هيوم أن «التلازم المكاني الزماني» سمة جوهرية في العلية؛ أي لا تعمل العلل في وجود فراغات مكانية أو زمانية. يزخر الاقتصاد بأمثلة مناقضة؛ فغالبًا تستغرق العلل الاقتصادية زمنًا قبل أن تُحدث أثرها؛ أي بين المتغيرات فراغات واسعة. ويشهد أي اقتصادي أن هذه ظاهرة متكررة؛ نضرب مثلًا بعمل هيوم الاقتصادي نفسه، وهو ليس بشهرة فلسفته. أسهم هيوم في فهمنا حقوق الملكية والتجارة الخارجية ونظرية معدل الفائدة والضرائب. ويقال أحيانًا إن هيوم أثّر تأثيرًا ضخمًا على فكر آدم سميث الاقتصادي. وفوق هذا كله، فإن هيوم من مهندسي نظرية الكمية في المال مع نيكولاس كوبرنيكس وجان بودان ووليم بيتي وجون ستيوارت ميل وإرفينغ فيشر، وحديثًا ميلتون فريدمان.

تقول نظرية الكمية إن الأسعار في أي اقتصاد تتناسب مع المعروض المالي (انظر الفصل 5، القسم الخاص بالاتجاهات العلّية). وبالإضافة إلى هذا التأثير على الأسعار، هل يؤثر المال على متغيرات اقتصادية أخرى؟ يرى هيوم هذا إذ يجري تجربة فكرية:

> ولنفرض أن معجزة حدثت ووجد كل إنسان في بريطانيا العظمى خمسة جنيهات دست في جيبه ذات ليلة، فهذا سيزيد عن ضعف المال الموجود في المملكة كلها حاليًا، لكن في اليوم التالي، ولزمن أطول، لن يوجد مقرضون ولا أي تباين في [معدل] الفائدة. (Hume 1752)

معنى ذلك أن هيوم يعتقد أن المال محايد فيما يتعلق بهذه المتغيرات. وفي الوقت نفسه، يقول هيوم إن تدفق العملات المعدنية (من ذهب وفضة) من الأمريكتين، الذي حدث في القرون السابقة على ما كتب، تبعه زيادة في الثروة القومية؛ أي إن المال يمكن أن يستحث نموًّا حقيقيًا. فكيف يجتمع التصوران؟ ببساطة لأن المال يستغرق وقتًا حتى يُحدث تأثيره في الأسعار:

> حتى تفسر هذه الظاهرة لا بد أن نراعي أن سعر السلعة المرتفع نتيجة لازمة لزيادة الذهب والفضة، لكن هذا لا يحدث بعد هذه الزيادة فورًا، بل يلزم زمن حتى يدور المال في الدولة كلها، ويُحدث أثره، فتشعر به كل فئات الشعب. ولا يدرك أي تغير في البداية، حتى يتحقق في النهاية تناسب مع الكمية الجديدة من العملات التي في المملكة. (Hume 1752: 47)

في الوقت نفسه، أي بين وصول المال الجديد، وتحقق أثره الكامل في الأسعار، يمكن للمال أن يستحث نموًّا حقيقيًّا:

> أرى أن زيادة كمية الذهب والفضة، لا تكون في صالح الصناعة إلا في هذا الموقف الوسيط بين اكتساب المال وزيادة الأسعار. عندما تستورد أي كمية من المال إلى أي دولة، فهي لا تتوزع على أيدٍ كثيرة في أول الأمر، بل يقتصر الأمر على خزائن قلة من الناس يسعون فوزًا إلى استخدامه لصالحهم. ويفترض أنهم هنا مجموعة من أهل الصناعة أو التجارة، تلقوا عوائد من الذهب والفضة مقابل بضائع أرسلوها إلى مدينة قادِش (الإسبانية) CADIZ ؛ فهم بذلك قادرون على توظيف عدد من العمال أكبر من ذي قبل، لم يحلموا بالمطالبة بأجور أعلى، بل هم ممتنون للعمل لدى أصحاب عمل كرماء. فإذا شحت العمالة، دفع أهل الصناعة أجورًا أعلى، لكن يلزم أولًا زيادة العمل. ويقدم أصحاب الحرف هذا عن طيب خاطر؛ لأنهم الآن سيأكلون ويشربون بمستوى أعلى ليعوضوا الكد والإرهاق الإضافيين. يحمل العامل ماله إلى السوق؛ حيث يجد كل شيء بالسعر السابق نفسه، ويعود لأهله بكمية أكبر وأنواع أفضل.
>
> (Hume 1752: 47-8)

أقدم هنا ثلاث ملاحظات عن أفكار هيوم. أولًا، يستغرق المال وقتًا ليظهر أثره على الأسعار. ثانيًا، لا «فجوة علّية» بين وصول المال وزيادة الأسعار، فالاثنان متصلان في عملية تدريجية مستمرة. ثالثًا، يؤثر المال على الاقتصاد عمومًا، ومستوى الأسعار تحديدًا، من طرق شتى. وله آثار على السلع والأجور والتوظيف، ويوجه هيوم اهتمامه على الأقل إلى الائتمان ومعدلات الفائدة. ويمكن أن تؤثر هذه الأشياء نفسها على مستويات الأسعار.

يسمي المتخصصون في المناهج هذه الاعتبارات «آلية»، فإذا كان «س» و«ص» متغيرين اجتماعيين، و«س» يسبب «ص»، لنا أن نتوقع أن يؤثر «س» على «ص» من خلال آلية أو مجموعة آليات. والآلية هي ما يربط العلة بالأثر؛ حيث توجد من البداية علاقة علّية بين المتغيرين. شاع فكر الآليات جدًا في فلسفة العلم مؤخرًا، وفي فلسفة العلوم الاجتماعية.

ومن أسباب شيوعه أن التصورات الآلية تُقبل تمامًا بوصفها تفسيرية. فإن وصف الآلية الذي يُحدث متغير فيه (كالمال) متغيرًا آخر (كالأسعار)

يعني قص حكاية الأبنية والعمليات التي وراء العلاقة بين المتغيرات. فعندما يحدث تضخم بعد زيادة في المعروض المالي، يفسر هذا استنادًا إلى مقولة المستوى الإجمالي، «المال يحدث الأسعار»، ونحن بهذا لم نضف كثيرًا إلى الفكرة الأصلية. أما إذا وصفنا سبب صدق العلاقة العلية، فهذا تفسير أعمق ولعله أفضل.

أربعة مفاهيم عن الآلية العلية

كان ما سبق هو الميزات، وفيما يلي العيوب: لا يوجد أي تصور لماهية الآلية، ولا نعرف أحسن السبل إلى وصف المفهوم. فإذا استعرضنا الكتابات الفلسفية في الموضوع، لم نجد في أحسن حال سوى الاتفاق على أهمية الآليات للتفسير العلمي وغيره من أهداف العلم، لكن تعريفات الآليات تتعدد بتعدد المشاركين في الجدل حولها. لم أجر بنفسي أي دراسة منهجية عن القضية؛ لذلك فما يلي ليس له أساس يعتمد عليه أكثر من خبرتي المتنوعة. وفيما أرى، نجد أن مفاهيم الآلية في الجدل حول العلية والتفسير في العلوم الاجتماعية أربعة هي:

- الآلية بوصفها علاقة علّية فردية. يشير أهل الاقتصاد الإحصائي وغيرهم ممن يصيغون الأنظمة العلّية، في أنظمة معادلات أحيانًا إلى كل ما تمثله معادلة فردية بأنه «آلية» (على سبيل المثال، Simon and Rescher 1966; Pearl 2000) . والآلية بهذا المعنى هي عكس الارتباط المجرد، ولا تعني شيئًا وراء العلّية. وعلى سبيل المثال، فالعلاقة الإجمالية «المال يحدث الأسعار» يجوز وصفها بهذا المعنى بأنها «آلية مالية».
- الآلية بوصفها متغير وسيط. يقوم هذا المفهوم على أن العلل في العلوم الاجتماعية وغيرها، تؤثر في النواتج عن طريق وسائط. تؤثر الخدمة العسكرية على الأجور عن طريق أثرها على التعليم (وأشياء أخرى). يؤثر التدخين على تطور سرطان الرئة عن طريق رواسب القطران في الرئتين. عندما يتحدث بعض الباحثين عن «استراتيجيات آلية» للاستنتاج العلّي، فهم يقصدون الآليات بهذا المعنى (انظر مثلًا Morgan and Winship 2007: ch. 8). ومن طرق تحديد أثر التدخين على سرطان الرئة، مثلًا، عندما لا يُعتد بالتقدير المباشر بسبب وجود المتداخلات، تقدير أثر التدخين على رواسب القطران،

وأثر رواسب القطران على سرطان الرئة، ثم ضرب حاصل الاثنين. (Pearl 2000: 83 والصفحات التالية) ومن المهم أنه لا يلزم وجود المتغير (الوسيط) عند مستوى أدنى من متغيرات العلة والأثر الأصلية. والآليات بهذا المعنى يمكن مثلًا أن تبقى عند المستوى الإجمالي أو الاجتماعي تمامًا.

- الآلية بوصفها بنية تحتية أو عملية. تتكون المتغيرات الاجتماعية أو الإجمالية من كيانات وعمليات في مستوى أعمق. فتغير المعروض المالي مثلًا، يمكن إحداثه بمجموعة مختلفة من الأدوات، وفي حالة خاصة، فإن عملية سوق مفتوح مثلًا هي ببساطة ما يشكل التغير في المعروض المالي في هذه الواقعة تحديدًا. وبالمثل، فإن أي تغيير في مستوى الأسعار العام هو متوسط متوازن لتغيرات أسعار فردية. وعليه، فإن تقديم آلية للعلاقة الإجمالية يعني وصف كيفية تنظيم الكيانات والعمليات التي وراء المتغيرات الإجمالية، وكيفية تفاعلها مع بعضها حتى تنتج العلاقة الإجمالية. يؤدي هذا المفهوم دورًا مهمًا في الجدل حول «الآلية الاجتماعية» التي وجدت في فلسفة العلوم الاجتماعية مؤخرًا (انظر مثلًا Reiss 2007a) وهو المفهوم المفضل لدى دعاة الفردانية المنهجية (مثل Hedström and Ylikoski 2010). وهو وثيق الصلة بالجدل حول الآليات في العلوم الطبية الحيوية (مثل Machamer *et al.* 2000).
- الآلية بوصفها جزءًا في نظرية. لا يقصد علماء الاقتصاد بالآلية غالبًا شيئًا في العالم بل نظرة أو جزء منها. فمثلًا يكتب شيلينغ أن «الآلية الاجتماعية فرضية مقبولة أو مجموعة فرضيات مقبولة، يجوز أن تكون تفسير ظاهرة اجتماعية؛ بحيث يكون التفسير بالإشارة إلى التفاعلات بين أفراد وغيرهم من الأفراد، أو بين أفراد ومجمل اجتماعي» (Schelling 1999: 32-3). الاختلاف الرئيس بين هذا المفهوم والمفاهيم السابقة، بصرف النظر عن الإشارة إلى جزء في نظرية وليس شيئًا من العالم أن هذه الآليات النظرية غالبًا ما تكون أوصافًا شديدة المثالية للتفاعلات بين الأفراد. ففي «آلية المرتزقة» (Andreoni and Gee 2011)، مثلًا، يفترض أن يتصرف الأفراد بعقلانية كاملة، ويفهموا استراتيجيات اللاعبين الآخرين القصوى، وأن تكون لهم تفضيلات مستقرة، وما إلى ذلك. وبينما تبقى التفاعلات الأخرى بالتأكيد، إن بقيت، عند مستوى الافراد وليس

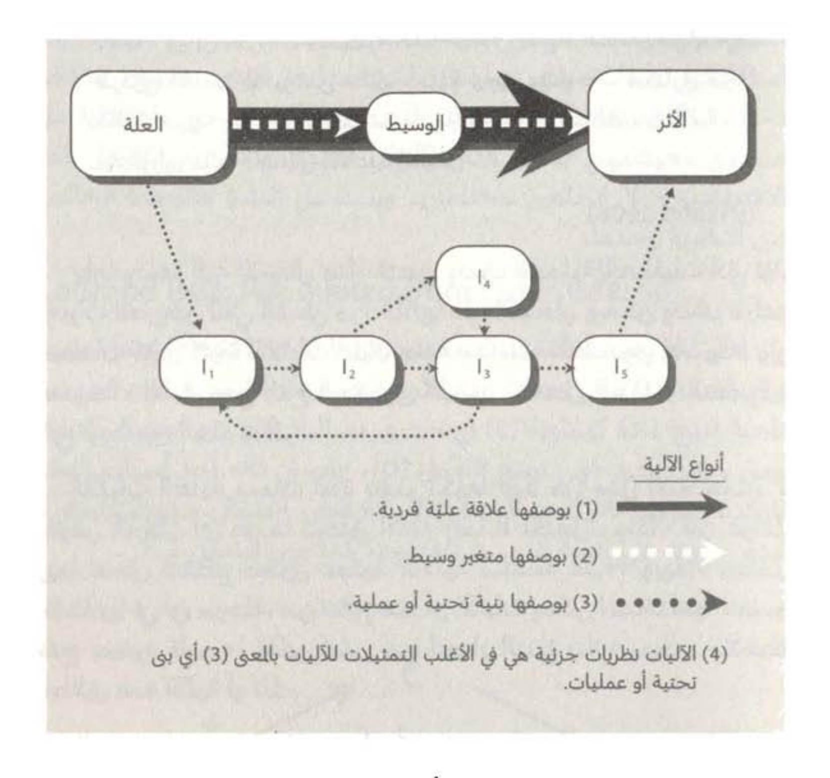
الإجماليات، فمن غير المرجح أن تكون أوصافًا واقعية لماهية هؤلاء الأفراد وما يفعلون.

يبين الشكل 6.1 المفاهيم المختلفة بيانيًا.

الآليات بوصفها علاقات فردية (كما تمثلها المعادلات البنيوية في علم الاقتصاد الإحصائي)، وبوصفها متغيرات وسيطة مجدية بالأساس في سياق الاستنتاج العلّي، ومن ثم ستناقش في باب المنهجية في كتابنا هذا. ترتبط الآليات بوصفها أجزاء في نظرية بالنماذج ارتباطًا وثيقًا، وهذا ما سيناقش في الفصل 7. أما هنا، فسأركز على الآليات بوصفها بنى تحتية أو عمليات.

الآليات بوصفها بنى تحتية أو عمليات

سنضرب آلية انتقال المال مثلًا حتى نفهم الفكرة فهمًا بدهيًا (راجع Ireland 2008). نذكر من الفصل السابق أن إحدى طرائق قراءة معادلة التبادل عند فيشر أن التغيرات في المعروض المالي تُحدث تغيرات متناسبة في الأسعار. وكما هو حال أغلب العلاقات العلّية، يؤثر المال على الأسعار عن طريق عملية مستمرة تسمى آلية انتقال المال. ففي عرض فريدمان وشوارتز الأصلي الموجز لها (Friedman and Schwartz 1963)، يحدث ما يلي تقريبًا، يحدث التغير الأوّلي في معدل نمو المعروض المالي (الذي يتجلى مثلًا، في زيادة في معدل مشتريات السوق المفتوحة) عدم توازن في حقائب المشاركين في السوق؛ أي لديهم سيولة ضخمة بالنسبة إلى تفضيلاتهم، فيسعون إلى تعديل حقائبهم ويطلبون أصولًا. فهم بداية يشترون أصولًا تشبه ما بيع إلى النظام الاحتياطي الفيدرالي (أي سندات ملكية خالية من المخاطرة نسبيًا)، وبعدها يسعون إلى الحصول على سندات ملكية أخرى، وشراء أوراق مالية بها مخاطر أكبر. وسترفع زيادة الطلب على هذه الأصول أسعارها، وبالتالي تنخفض معدلات الفائدة. ستجعل أسعار الأصول العالية الناس يشعرون بأنهم أغنى، ومن ثم يرتفع الطلب على السلع والخدمات غير المالية. وسيزيد الطلب الإجمالي المرتفع نفسه الدخل والتوظيف والناتج، ولكن بعد فترة ستستجيب أسعار السلع والخدمات أيضًا لزيادة الطلب وترتفع.



الشكل 6.1 أربعة مفاهيم للآلية

وهكذا، تصف نظرية الكمية (على شكل معادلة تبادل) ظاهرة منتظمة كبرى أو إجمالية (تبقى بالطبع في أحسن الأحوال كاتجاه، وليست ظاهرة منتظمة صريحة)؛ أي إن التغيرات في المعروض المالي تحدث تغيرات متناسبة في مستوى الأسعار. وإن وصف آلية انتقال المال يعني وصف ما يشكل التغيرات المذكورة في نظرية الكمية. وإن «التغير في المعروض المالي» كمًّا أمر شديد التجريد، ويتعلق بمتغير أكبر أو إجمالي. ويعني وصف الآلية الانتقال إلى مستوى أدنى وتحديد كيفية حدوث تغير في المتغير المجرد. وفيما يلي تفصيل هذا:

> تشمل مسؤوليات المصرف المركزي مكوني القاعدة المالية أي العملة والاحتياطات المصرفية. من هنا، يسيطر المصرف المركزي على القاعدة

> المالية، بل إن إجراءات السياسة المالية تبدأ في المعتاد عندما يغير المصرف المركزي القاعدة المالية من خلال عملية سوق مفتوحة، فيشتري أوراقًا مالية أخرى -وهي في الغالب سندات حكومية- لرفع القاعدة المالية، أو بيع أوراق مالية لخفض القاعدة المالية.
>
> (Ireland 2008)

وأما وصف آلية الانتقال هنا، فتعني وصف العملية/العمليات التي تؤثر تغيرات المعروض المالي الفعلي من خلالها على الأسعار. ويمكن وصف مزاعم اتجاهات كبرى كثيرة ادعاءات علّية بصفة ادعاءات «الصندوق الأسود». وإن استقصاء الآلية يعني فتح الصندوق الأسود وفحص العملية التفصيلية التي تربط بين العلة والأثر.

للآليات العلية سمات عدة يجدر ذكرها. أولًا هي مثل الاتجاهات، لا تفرض آثارها؛ أي عندما تنطلق الآلية ربما لا تكتمل، وذلك لأن عوامل ربما تدخل فتقطع مجرى عملها. فالآلية سلسلة علّية، وبهذا، يحتمل انقطاعها في أي مرحلة. من نتائج هذا أن الآليات يمكن استخدامها لتفسير ناتج بمجرد ظهوره، ولكن ليس من المعتاد التنبؤ بناتج بمجرد ملاحظة انطلاق هذه الآلية أو تلك.

ثانيًا، يمكن ربط علة معينة بأثرها عن طريق أي عدد من الآليات، وليست آلية واحدة. ففي مثالنا، يشار إلى العمليات المختلفة بعبارة «قنوات انتقال المال» (Mishkin 1996):

- قناة سعر الفائدة الكينزية التقليدية
- قناة سعر الصرف في الاقتصادات المفتوحة
- قناة سعر الأصول
    - قناة القروض المصرفية
    - قناة الموازنة

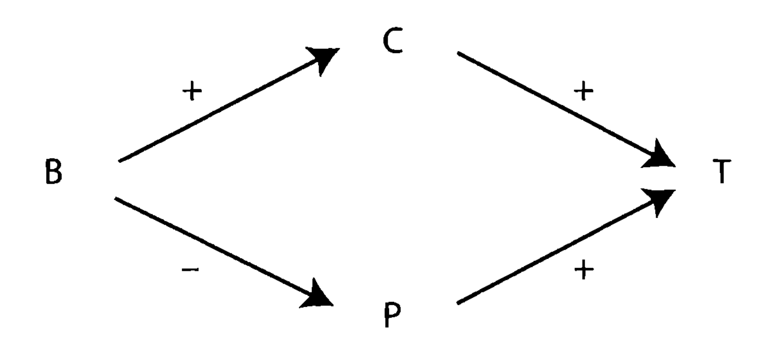
تتوقف النتيجة الإجمالية فتكون إيجابية أو سلبية أو صفرية على تأثير القنوات المختلفة على الناتج. وفي هذه الحالة المحددة، تعمل كل القنوات في اتجاه واحد؛ أي عندما يرتفع المال ترتفع المتغيرات الحقيقية مثل الأسعار والدخل الاسمي والعكس صحيح. واضرب مثلًا لحالة تعمل فيها آليتان في اتجاهين عكسيين:

يخفض المعدل الضريبي الهامشي المرتفع تكلفة الفرصة أو (سعر

الفراغ، وكما يحدث مع أي سلعة ينخفض سعرها، يتشجع الناس لزيادة استهلاكها (وبذلك يقل عملهم)، لكن هذا في الوقت نفسه، يخفض دخل الناس، فربما يدفعهم إلى المزيد من العمل حتى يحافظوا على مستوى معيشتهم. يعمل هذان الأثران -الإبدال والآثار على الدخل بلغة الاقتصاديين- في اتجاهين مختلفين، ويستحيل التنبؤ بتأثيرهما الخالص من النظرية وحدها.

(LeGrand 1982: 148; quoted from Elster 1998: 50)

لمثال آخر يحبه الفلاسفة البنية نفسها (Hesslow 1976) تعمل حبوب منع الحمل (B) على إحداث تخثر الأوردة العميقة (T) من قناتين. فهي من ناحية تنتج مادة كيماوية (c) في مجرى دم المرأة يزيد من احتمال التخثر. ومن جانب آخر، فهي تمنع الحمل (p)، وهو في ذاته أحد أسباب التخثر المؤكدة. يتوقف تأثير منع الحمل على انخفاض احتمال حدوث التخثر أو عدم حدوثه على القوة النسبية للقناتين، كما يبين الشكل 6.2.



الشكل 6.2 سبب يؤثر في نتيجة بطرق مختلفة

وهكذا، حتى عندما يعرف ارتباط متغيرين «س» و «ص» بآلية، والآلية معروف أنها تعمل بلا مقاطعة في حدث معين، لا يضمن التنبؤ بالناتج لاحتمال وجود آليات منافسة تؤثر في متغير الناتج في الاتجاه المعاكس.

ثالثًا، لا يعلم بالتحديد دائمًا في أي الظروف تأتي أية آلية أو ما الآليات

التي تنطلق وخصوصًا في وجود أليات عديدة، ونورد مثلًا من جون إليستر:

عندما يحاول الناس حزم أمرهم بالمشاركة في عمل تعاوني مثل تنظيف الحديقة من المخلفات، أو التصويت في انتخابات وطنية، فإنهم غالبًا ينظرون ماذا يفعل الآخرون. سيفكر بعضهم بالطريقة التالية: «إن تعاون أغلب الآخرين ينبغي أقدم نصيبي من المشاركة، لكن إن لم يفعلوا، فليس عليّ إلزام» ويفكر آخرون في الاتجاه المعاكس: «إن تعاون أغلب الآخرين، فلا حاجة بي للمشاركة. وإن تعاون القلة، سيكون واجب المشاركة أقوى». أغلب الأفراد يتبعون إحدى هاتين الآليتين النفسيتين، ومن الصعب تحديد الآلية المهيمنة قبل الحدث.

(Elster 1989: 9)

تجتمع السمات الثلاث على الفصل بين تحصيل فهم عن الموقف من خلال معرفة آلية، وبين القدرة على استخدام هذه المعرفة لهدف عملي وهو التنبؤ. ويحتمل أن تساعد المعرفة بالآليات على التنبؤ ولكن بمساعدة معرفة أخرى مثل إمكانية عمل آلية بلا انقطاع، إن كل الآليات التي بين علة وأثر، إما تعمل في اتجاه واحد، أو أن الآليات ذات الأثر العكسي جرت السيطرة عليها في حالة معينة، أو لا تعمل لأسباب أخرى، وأن الآلية الصحيحة أطلقت على النحو الصحيح.

الآليات والفردانية المنهجية والأصول الصغرى

تستحضر المطالبة بتفسير الظواهر المنتظمة الاجتماعية أو الإجمالية عن طريق فهم الآليات التي وراءها جدلًا في فلسفة العلوم الاجتماعية حول ما تسمى بالفردانية المنهجية. تعرف الآليات الاجتماعية غالبًا من زاوية الأفراد وأفعالهم: «تعد الآليات الاجتماعية بالتحديد عادة مجموعات من التفاعلات بين عناصر فاعلة تكمن وراء الظواهر المنتظمة الكبرى وتفسرها» (Steel 2011: 298).

بالإضافة إلى هذا، فإن مروجي التنظير باستخدام الآليات الاجتماعية مثل دعاة علم الاجتماع التحليلي غالبًا ما يتبعون الفردانية المنهجية، ويرون في تفسير الظواهر الاجتماعية بالآليات تحقيقًا لمذهبهم (مثل Hedström and Ylikoski 2010; Hedström 2005; Hedström and Swedberg 1998).

يعود مذهب الفردانية المنهجية إلى إصرار ماكس فيبر Max Weber على أن العلم الاجتماعي علم تأويلي، وإن الجدل يختص، ضمن ما يختص، بطبيعة التفسير الجيد في العلم الاجتماعي. يفضل فيبر تفسيرات الظواهر الاجتماعية من زاوية أفعال العناصر الفاعلة الفردية؛ لأننا نستطيع أن نفهم ذاتيًا دوافع فعلهم (Weber 1968). تسمح لنا هذه القدرة على الوصول إلى الدوافع وراء الأفعال وتأويلها بفهم أسباب حدوث الظواهر الاجتماعية على نحو فريد يختص بالعلوم الاجتماعية؛ فليس للذرة أو كرة البلياردو أو زهرة الأقحوان سبب خاص للتصرف على نحو ما تتصرف، حسب علمنا على الأقل؛ فسلوكها يعود إلى عمليات علّية طبيعية خالصة، لكن بعض السلوك البشري مقصود، وهذا هو السلوك المستهدف تفسيره بالدوافع أو الأسباب.

ومن ثم، فإن وصف الظواهر الاجتماعية عن طريق أفعال الأفراد شيء طيب؛ لأنه يتيح لنا شكلًا من التفسير مرغوبًا، ويفصل العلوم الاجتماعية عن العلوم الطبيعية. وهكذا، فالتفسير الذي نصل إليه هو «فهمٌ عن طريق اختزال غير المألوف في المألوف» (Hempel 1966: 83، يعتقد همبل أن التفسيرات العلمية ربما يكون لها هذه السمة، لكنها ليست بها بالضرورة، ولا تتسم بها عادة). فأنا أفهم دوافع الناس؛ لأن دوافعهم مألوفة لي من التفكر في مقاصدي. وهكذا يمكن اختزال النواتج الاجتماعية الغريبة والغامضة في شيء عادي.

يفضل الاقتصاديون نماذج الظواهر الاجتماعية القائمة على الاختيار العقلاني، ويطلبون أصولًا صغرى لنظريات اقتصادية كبرى، لكن لا ينبغي التعجل في اتباع دفاع فيبر عن الفردانية في علم الاقتصاد المعاصر. فإن نماذج الاختيار العقلاني من النوع الذي نجده في علم الاقتصاد اليوم ترتبط بالفردانية المنهجية عند فيبر ارتباطًا أضعف مما يدرك الاقتصاديون.

صحيح أن فيبر أيضًا طبّق استراتيجيته التفسيرية بنموذج الفعل العقلاني، لكن ذلك يرتبط أشد ما يرتبط بمبدأين منهجيين إضافيين. أحدهما أن علم الاقتصاد وعلم الاجتماع يسعيان إلى التعميمات التفسيرية، وليس إلى التفسير التاريخي لنواتج محددة بدوافع خاصة تتعلق بالأفراد، ومن ثم يلزم لهما تقديم نموذج عام للسلوك الإنساني. والثاني، استراتيجيته المنهجية لبناء أنواع معينة من القصص -«أنماطًا مثالية»- تركز على سمات دالة تحليليًا لظاهرة اجتماعية معينة والمبالغة

فيها، بهدف تصنيفها في مخطط يخدم أغراض الباحث التأويلية.

وهكذا، لم يتصور فيبر أن العناصر الفاعلة تتصرف وفقًا لنموذجه؛ بل إن:

> بناء مسار فعل عقلاني خالص... يخدم عالم الاجتماع بوصفه نموذجًا (نموذجًا مثاليًا) يمتاز بسهولة الفهم ويخلو من اللبس. وبالمقارنة بهذا يمكن فهم سبل التأثير على السلوك الفعلي بعوامل غير عقلانية من كل نوع مثل أشكال التظاهر والأخطاء؛ حيث تفسر الانحراف عن خط السلوك المتوقع، بافتراض أن الفعل عقلاني خالص. (Weber 1968: 6).

يشبه نموذج فيبر في الفعل العقلاني الفردانية في أنه أداة منهجية غرضها تفسيري. وليس واضحًا على الإطلاق هل كان نموذج الاختيار العقلاني الذي نجده عادة في الاقتصادات الصغرى يخدم الأغراض نفسها. بدايةً، ليس كل متخذي القرارات في نماذج الاقتصاد الصغرى عناصر بشرية فردية فاعلة. ففي نظرية التوازن العامة، تواجه الأسر الشركات. فالأسر تقدم العمالة وغيرها، والشركات تستأجر العمالة، وتنتج السلع. وفي نماذج الاختيار العام، غالبًا ما تعدّ الحكومات عناصر فاعلة، ولكن الأسر والشركات والحكومات ليست أفرادًا، بل هي كيانات جماعية.

أما مشكلة وحدات الاقتصاد الأصغر الأساسية، بوصفها كيانات جمعية؛ فهي أن العلاقة بين الفاعلية الفردية والجماعية ليست واضحة مستقيمة على الإطلاق (على سبيل المثال، Hardin 1982). وبسبب وجود الأبنية التحفيزية من نوع معضلة السجين (انظر الفصل 4)، ربما لا يتاح دائمًا تحقيق المصالح المشتركة بين الأفراد على المستوى الجمعي. وعليه، فمهما مثل تفضيل الأسرة أو الشركة أو الحكومة أو «الفاعل الممثل» لا يمكن أن نفترض ببساطة أنه يمثل دوافع الفاعلين البشريين الأفراد. ولا يعني هذا في ذاته خطأ الأصول الصغرى، بل يعني أن دفاع فيبر عن نماذج الفاعلية العقلانية القائم على اعتبارات تفسيرية محددة لا يمكن الاعتماد عليها.

ومن مشكلات تطبيق دفاع فيبر ارتفاع مستوى المثالية المستخدمة في النماذج فيما يخص السياق الذي توجد فيه العناصر الفاعلة وقدرتها المعرفية. صحيح أنه يحتمل تحقيق نوع من الفهم من نماذج التوقع العقلاني مثلًا التي تشكّل فيها العناصر الفاعلة مفرطة العقلانية توقعات عن قيم المتغيرات المستقبلة على أساس النماذج البنيوية لهذه المتغيرات، لكن

هذا الفهم ليس النوع الذي نحققه من خلال تقمص دوافع الفاعل للسلوك.

ولعل هذا خير؛ لأن نوع الفهم الذي يسعى إليه فيبر لم يتلق أعلى اهتمام، لا سيما في الدوائر الوضعية (Hempel 1965; Salmon 1991). ومن مشكلاته أن تفسيرات كثيرة تقبل بوصفها علمية بحق تفعل العكس؛ أي (تختزل) المألوف (مثل الأشياء متوسطة الحجم) في شيء غير مألوف بالمرة (عالم من الكيانات غير القابلة للمشاهدة مثل الذرات والقوى والكواركات(*) والروابط)، وربما هذا تحديدًا ما تسعى إلى تحقيقه النماذج المصغرة المعاصرة. وسنعود إلى هذا الموضوع في الفصل التالي عن النماذج وعمليات إضفاء المثالية.

أما الآن، فنسأل بشكل أعم هل من أسباب قوية لاتباع الفردانية المنهجية؟ بإيجاز، وصف ظاهرة اجتماعية من زاوية دوافع سلوك الأفراد ليس ضروريًا ولا كافيًا لتفسير الظاهرة. فالأوصاف الفردية ليست ضرورية، ويمكن استنتاج هذا من وجود رؤى بديلة عن التفسير. ليس من السهل نبذ الاعتقاد بأن التصورات التي تعتمد على الاتجاهات العلّية للعوامل الاجتماعية الكبرى أو العوامل غير الفردانية تفسيرية أصيلة دون مراوغة السؤال لتعريف التفسير مثلًا باستخدام الآليات الفردانية). ولقد ناقشنا في الفصل الخامس، لماذا وكيف تعدّ التصورات التي تعتمد على الاتجاهات العلّية تفسيرية أصيلة.

كذلك من الأسباب ما يدفع إلى اعتقاد أن السلوك الأكبر أشد استقرارًا من الدوافع الصغرى. وكما سنناقش الموضوع تفصيلًا في الفصل 10، الخاص بالتجارب الاقتصادية، تبدو أفعال الأفراد مفرطة الحساسية لتفاصيل الموقف الذي يجد الافراد أنفسهم فيه والتوقعات التي لديهم عن مسار الفعل الصحيح في هذا الموقف. إذا كان العلم الاجتماعي يهدف إلى تقديم تصورات عامة للظواهر الاجتماعية، فمن المفيد من منظور تفسيري الانتقال إلى مستوى من الوصف تختفي فيه الفردية، ويبدو فيه السلوك أشد استقرارًا. فربما تنزع الزيادة في المعروض المالي دائمًا إلى إحداث ضغط صاعد على الأسعار، لكن الآليات التي تتحقق بها الزيادة، إن حدثت، شديدة التغير وليست ملفتة من المنظور النظري تحديدًا. ففي هذه الحالة سيكون الاتجاه الأكبر، وليس التحقق الأصغر، هو الأولى من منظور تفسيري.

(*) عدد من الجسيمات دون الذرية التي تحمل شحنة كهربائية جزئية، يفترض أنها لبنات بناء للهادرونات ولا يمكن ملاحظتها مباشرة. (المترجم)

ربما لا تكفي التصورات التي تعتمد على أفعال الأفراد ودوافعهم لعملية التفسير، كما ذكرت سابقًا، عند ذكر رفض الوضعيين تصور فيبر عملية الفهم. فالتفسير بما يبدو مألوفًا عشوائي، وغير علمي، فهو عشوائي؛ لأن ما يبدو مألوفًا لشخص ربما لا يبدو مألوفًا لغيره. ولعل ما يعرف «بالفهم المشترك» ربما لا يكون مشتركًا بقدر ما يشاع. والنقطة الأهم أن من الصعب إدراك لماذا نقبل تصورًا؛ لأن القصة التي يقدمها تبدو مألوفة لنا. وكما سبق، يتقدم العلم غالبًا بافتراض كيانات وأنواع سلوك تبدو غريبة علينا. وربما يتقدم العلم الاجتماعي أيضًا بتجاهل التوافق مع «الأفكار الشائعة المشتركة».

ولا يعني هذا أن التصورات التي تعتمد على أوصاف الظواهر الاجتماعية من نماذج الفاعلية الفردية لا قيمة لها؛ فكونها غير لازمة أو غير كافية لا يعني أنها عديمة الفائدة. فإذا سلمنا بأن التصورات الفردانية ليست تفسيرية، وفق تعريف فيبر الفهم التأويلي (وبوسعنا تحدي هذا نفسه)، فلنا أن نقول إنها ربما تقدم تصورات صادقة عليًا، كما سأذكر بعد قليل. ومن شروط هذا أنها تتيح تصورات صادقة علّيًا: أي وصفًا لآلية علاقة بين المتغيرين الاجتماعيين الكبيرين «س» و«ص» تفسر هذه العلاقة عليًا بشرط أن توجد حالات تكون فيها هذه الآلية مسؤولة صراحة عن العلاقة الكبرى. فإذا قدم التصور وصفًا باطلًا (عليًا) للآلية المسؤولة، فربما يظل تصورًا تفسيريًا، كما سنرى في الفصل 7.

التفسير بالآليات

يجعل الوصف بالآليات الظاهرة مفهومة؛ إذ يبين كيف ظهرت وما مكوناتها أو الاثنين، وذلك على المستوى الفردي أو الوسيط بين الأكبر والفردي. والتفسير بالآليات نوعان من المفسرات، النواتج (أو الحقائق) والعلاقات الإجمالية. يمكن تفسير حالة تضخم بعينها في بلد ما بالآليات بعملية مثل أحد صيغ آلية انتقال (المال). يبين وصف هذه الآلية، كيف نتج التضخم، أي ما الذي جاء به. ومن ناحية أخرى، يمكن استخدام التفسير بالآليات لتفسير علاقة إجمالية كالعلاقة بين النمو المالي والتضخم. تفسر آلية انتقال المال سبب استمرار هذه العلاقة، وسبب الارتباط الطردي بين معدلات النمو المالي ومعدلات التضخم.

الأمر ببساطة أن وصف الآلية يساعد على التفسير؛ لأن ما نبتغي من تفسير علمي هو أساسًا تفسير لسؤال «كيف تعمل؟» نسعى إلى الفهم، وفهمنا أي ظاهرة يتحسن عندما يفتح الصندوق الأسود، وتكشف التفاصيل المسؤولة عن الظاهرة المعنية (يستخدم جون أليستر استعارة المسامير والصواميل ليعبر عن أسرار الظاهرة انظر Jon Elster 1989 and 2007). وبالطبع إن أردنا فهم ظاهرة اجتماعية كبرى بفحص الآلية التي أوردها، فإن هذا يعني أننا لدينا بالفعل قدرًا من فهم سلوك أجزائها، ولي في ذلك ملحوظتان:

أولًا، ربما يقول قائل إن الفكرة التي عرضتها الآن؛ أي «استخلاص فهم ظاهرة من مستوى أعلى من فهم سلوك الآلية/ الآليات التي تنتجها أو تشكلها فكرة تدور على نفسها، وأن فكرة الفهم لم تفسر على هذا النحو». ولعل هذا صحيح، لكن الدوران هنا ليس في حلقة مفرغة. فكل تقدم علمي يقوم على ما سبقه. ولا يفترض التفسير بالآليات وجود علاقات (جذرية) بسيطة إلى درجة الوضوح بذاتها، بل إن أي بحث علمي يتخذ النتائج السابقة معطيات ويستخلص منها معرفة جديدة، لكن لا يعني هذا أن نُتَف المعرفة المفترضة في بحث لا يمكن تفنيدها أو السعي إلى إعادة تعريفها في بحث آخر. فالعلاقة التي تشكّل جزءًا من آلية تفسيرية يمكن أن تقدم غالبًا بوصفها تفسيرًا بالآلية. واضرب مثلًا بمقولة كينز عن «قناة معدل الفائدة»، وهي آلية تفسر العلاقة بين المال والتضخم:

> يمكن أن تترجم حالة نقص مالي على شكل صدمة لقاعدة تايلور تزيد معدل الفائدة الاسمية قصير المدى إلى زيادة في معدل الفائدة الحقيقية أيضًا عندما تتحرك الأسعار الاسمية بصعوبة بسبب سياق سعري مكلف أو متعثر. هذه الزيادة في معدل الفائدة الحقيقية تجعل الأسر ترشّد إنفاقها كما يصور هذا المنحنى الهابط. وأخيرًا، فمن خلال منحنى فيليبس، يسبب الهبوط في المخرجات ضغطًا على التضخم الذي يعتدل تدريجيًا بعد الصدمة. (Ireland 2008)

يمكن تفسير هذه الوصلات، ولقد فسرها علماء الاقتصاد. فالوصلة الأولى، مثلًا، تسمى «أثر السيولة»، وقد اجتذبت اهتمامًا واسعًا في الكتابات الاقتصادية. يسأل كريس إدموند وبيير أوليفييه ويل Chris Edmond and Pierre-Olivier Weill في دراسة مسحية «كيف تتراكم مجموعة من الاحتكاكات بين القطع الصغيرة في الاحتكاك الإجمالي، وهل

تسهم في احتكاك أكبر دال كميًا». هذا أمر مهم؛ لأنها «إن فعلت لكانت نماذج آثار السيولة التي ناقشناها هنا مختبرات طبيعية لتحليل آلية انتقال المال» (Edmond and Weill 2009). وعليه، فإن أي وصلة في القنوات التي تجتمع لتشكيل آليات الانتقال يفسرها (حشد) من الآليات الصغرى.

ثانيًا، برغم ما يبدو من تشابه بين هذا الوصف للفهم ووصف فيبر (السابق طرحه)، فهُما غير متماثلين. يستمد الوصف بالآليات فهم الظاهرة المعنية من فهم سلوك أجزاء الآلية التي وراءه، وليس معنى هذا أن الآلية من نوع الفهم التأويلي عند فيبر. فليس الباحث على علم بأثر السيولة أكبر من علمه بآلية الانتقال عمومًا أو بالعلاقة الإجمالية بين المال والأسعار، بل على العكس، فالعلاقة الإجمالية معروفة منذ القرن السادس عشر على الأقل، أما آلية الانتقال وأجزائها فما زالت محل نزاع. وعلى قدر فهمنا آلية الانتقال، فإن هذا الفهم مستمد من ملامح آليات لا شك متصلة بأنواع فهم نتوقع تحقيقه من العلم أي العلّية والتوحيد.

فهمنا فهمٌ علّي بقدر ما لدينا دليل على أن علاقة الملاحظة علاقة علّية صادقة، وليست مجرد علاقة ترابط. والمزايا المحتملة للآليات فيما يخص العلاقات الإجمالية لها شقان. الأول أن الآلية تضيف تفاصيل. فإذا أمكن وصف آلية علاقة إجمالية، فإن ما نراه ليس علاقة علّية صادقة فقط، بل إننا نرى كيف تنشأ. ولا تأتي هذه الميزة إلا بتكلفة، فبقدر حاجتنا لتفسيرات تغطي حالات كثيرة لظاهرة، فإن إضافة تفاصيل عن الآلية ربما يعني تقييد عدد التطبيقات. فالعلاقة بين المال والأسعار ربما تكون شديدة الاتساع، ولعلها شائعة في كل الاقتصادات التي تعتمد على بنية مالية معينة، ولها سياق أسعار حر نسبيًا. وربما كانت الآليات التي تعمل من خلالها العلاقة يهيمن عليها طابع محلي. ومن ناحية أخرى، لعل إثبات العلية على مستوى صلة بالآلية أسهل من إثباتها على مستوى العلاقة الإجمالية. وعلى سبيل المثال، ربما كان إيجاد أو بناء أدوات تقدير العلاقة الإجمالية أمرًا شديد الصعوبة، وكان الأسهل كثيرًا إيجاد أو بناء أدوات لإيجاد حلقة في آلية (راجع Hamilton 1997 إذ يقول مثل هذا عن أثر السيولة، وللاطلاع على مقدمة في تقنية المتغيرات الأدواتية لتقدير العلاقات العلّية، انظر الفصل 10). وبالمثل، لعل إجراء تجارب على المستوى الأصغر أمر ممكن، لكن التجارب على المستوى الأكبر تكاد تكون غير ممكنة، لكن تقرير هذا الأمر يكون حسب كل حالة، فالعلاقات الإجمالية في الغالب أسهل

معرفيًا وأيسر استخدامًا من علاقة وسيطة أو صغرى.

التوحيد من نماذج الفهم. فإننا نحصل الفهم بتوحيد الظواهر المعقدة ومتعددة الجوانب واختزالها في جوهر مبادئ مشتركة. ويبدو أن ويسلي سالمون Wesley Salmon توصل إلى أن الآليات في العلوم الطبيعية تؤدي هذا الدور التوحيدي:

> نفسر الأحداث بتبيان موقعها في السلسلة العلّية، ولقلة عدد الآليات العلّية فيما يبدو وعدد القوانين الشاملة الجامعة التي تحكمها، فإن للتصور الغائي الحق الذي للتصور المعرفي في اتخاذ توحيد الظواهر الطبيعية جانبًا أساسيًا في فهمنا العالم. وتكمن الوحدة في انتشار الآليات القاعدية التي نعتمد عليها في التفسير. (Salmon 1984: 276)

نكرر أننا نعتمد على تفاصيل كل حالة. فإن حلقة الوصل بين المال والأسعار بالتأكيد لها دور توحيدي أقوى من الآليات متعددة الأوجه المطروحة لتفسيرها. وفي حالات أخرى ربما توجد أبنية تحتية تؤدي دورًا في توليد ظواهر إجمالية عديدة. وعلى أية حال، فسنتناول النموذج التوحيدي في الفهم أو التفسير تفصيلًا في الفصل التالي.

خلاصات

حديث الآليات هو محور الجدل الآن في فلسفة العلوم الاجتماعية وفلسفة علوم الحياة وفي أجزاء من فلسفة العلوم العامة (لا سيما في المناظرات التي حول العلّية). ولا يصعب تقدير أسباب هذا، فبعد أفول الوضعية المنطقية، صار التفسير العلي -مرة أخرى- يعدّ من أهم أهداف البحث العلمي، ونموذج التفسير العلي بالآليات يتوافق جيدًا مع دائرة واسعة من الممارسة العلمية في العلوم الاجتماعية وغيرها. ولقد وجهت نقدي إلى التعصب في التفكير بالآليات (انظر Reiss 2007a)، لكن من الصعب إنكار أن التصورات المعتمدة على الآليات تساعد في تفسير الظواهر الاجتماعية.

في الوقت نفسه، من المهم إدراك أن الكتابات المنهجية في الآليات العلّية أو الاجتماعية التي ظهرت غير مجدية إلى حد ما في الاقتصاد المعاصر. فالنماذج التي نجدها فيها تبدو كأنها تمثل الآليات -فهي بالتأكيد تصف

البنى والعمليات التي يرجح أن تكون وراء العلاقات الكبرى أو الاجتماعية أو الإجمالية- لكنها في المجمل مثقلة بصفة المثالية، بما فيها من تفاصيل العلية، بحيث يستبعد عدّها تمثيلات آليات محتملة، لكن الآليات المحتملة لا تفسر الظواهر الاجتماعية المعنية. ومهما كان عمل النماذج، فهي لا تفسر بمعنى العلّية الآلية، ولا تفسر بمعنى فيبر أي تقديم فهم تأويلي، كما ذكرت سابقًا، وإن فعلت فالإنجاز مؤقت لوجود أسباب للشك في أن يكون فهم فيبر هو ما يبغيه علماء الاقتصاد أو غيره من الأشياء بالغة الأهمية.

الفردوس مفقود، ولكن ليس تمامًا. سيتناول الفصل التالي إن كانت النماذج الباطلة لها قدرة تفسيرية. ولاحقًا، في الفصل 15، سأناقش حركة حديثة نسبيًا في علم الاقتصاد يمكن عدّها مختصة باستقصاء الآليات التي تؤدي إلى اتخاذ القرار على نحو أكثر واقعية؛ أي الاقتصاد السلوكي. يقول معلق بارز عن الاقتصاد السلوكي:

الاقتصاد السلوكي مجال يجري فيه هذا حاليًا، حيث يتداخل علم النفس مع علم الاقتصاد، ويتركز تراثه التجريبي تحديدًا على الظواهر السلوكية المنتظمة. فالتجارب التي يعرضها ستيفن دي. ليفيت وجون إيه. (Steven D. Levitt and John A. List [2008]) ليست غالبًا ما تتضمن علماء اقتصاد وعلماء نفس، وتغطي قضايا مثل النفور من الخسارة والتسويف والخصم المفرط أو استدلال الإتاحة، وهي جميعًا أمثلة على آليات سلوكية تعد بقابلية التطبيق وراء تجارب الحالات الخاصة. (Deaton 2010a: 450).

أسئلة للدراسة

1. هل نحتاج الآليات في علم الاقتصاد؟
2. هل للاقتصاديين الذين يطالبون بوضع أصول صغرى للنظريات الكبرى أجندة تفسير بالآليات؟
3. ما الذي صادفته من الآليات الاقتصادية في دراستك؟ هل تتوافق أمثلتك مع الوصف الوارد في هذا الفصل؟
4. هل كل الآليات، والآليات وحدها، تفسر الظواهر المعنية؟
5. ما الأدوار الأخرى، غير التفسير، التي تؤديها الآليات الاقتصادية؟

قراءات مقترحة

يشيع الحديث عن الآليات واستقصائها الآن شيوعًا واسعًا في فروع مختلفة من العلم الاجتماعي وفلسفة العلم الاجتماعي. ويشمل الدعاة الأول في العلم الاجتماعي مساهمين حتى Hedström and Swedberg 1998، وفي الفلسفة Mario Bunge (1997) and Jon Elster (1983 and 1989). ويقدم Reiss 2007a عرضًا نقديًا لبعض العمل فيما أسميه «فلسفة الآليات الجديدة». ومن مقالات العرض والمراجعة Hedström and Ylikoski 2010. See also Steel 2004.

ومن التصورات العامة للآليات غير المرتبطة مباشرة بالعلم الاجتماعي (Machamer et al. 2000, Glennan 1996 and 2002, Woodward 2002 and N. Cartwright 1999a رغم أنها تستخدم مصطلح «الآلية التقنينية»).

وأوصي فيما يخص الفردانية المنهجية بكتاب Kincaid 1997، والفصل الخامس من كتابه الصادر 1996، وكذلك D. Little 1998.

الباب الأول (ج)
النماذج

7 النماذج والصيغ المثالية والتفسير

- نظرة عامة
- التفسير العلي
- النماذج الاقتصادية
- الصيغ المثالية
- التفسير
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

كل نظريات التفسير المطروحة في البابين الأول (أ) والأول (ب) صيغ مختلفة من التفسير العلي. وللتفسيرات العلّية خصوصية؛ فهي لا تنجح إلا إذا كان وصف الظاهرة المعنية صحيحًا. فانفجار فقاعة أسعار الأصول في سوق «المساكن عالية المخاطر» الأمريكي في عام 2007 لا يفسر الكساد الذي تلاه إلا إذا وجدت فقاعة، انفجرت الفقاعة وأحدث انفجار الفقاعة الكساد. فلا العامل العلي غير الموجود ولا الصلات العلّية المحتملة بإمكانها التفسير.

لا تتوافق هذه الحقيقة عن التفسيرات العلّية مع بضع حقائق أخرى عن الاقتصاد، وتحديدًا الاقتصاد المعتمد تمامًا على النماذج (وبتحديد أدق التفسيرات الاقتصادية القائمة غالبًا على النماذج) وأن كل النماذج باطلة من عدة أوجه. تقدم النماذج غالبًا وصفًا مبسطًا ومصبوغًا بالمثالية للظواهر التي هي نماذج لها. ولكن إذا كانت النماذج باطلة، فإن التفسيرات تستخدم النماذج بالأساس، والتفسيرات العلية لا بد أن تكون صحيحة، هل يصح أن تكون التفسيرات الاقتصادية علّية؟ يتناول الباب الأول (ج) هذه القضية في فصل كامل: هل تستطيع النماذج الباطلة التفسير؟ هل يمكن التوفيق بين مثال التفسير العلّي وكون كل النماذج باطلة؟

التفسير العلي

يعدّ الطرح العلّي للتفسير ناجحًا على نطاق واسع، المهم أنه أنجح من بدائله، بوصفه طرحًا للتفسير العلمي عمومًا، وأحد التفسيرات في الاقتصاد خاصة. فتفسير حدث اقتصادي محدد يعني ذكر أسبابه، وتفسير ظاهرة اقتصادية عامة يعني وصف الآلية العلّية المسؤولة عنها.

ينطلق هذا الفصل من ملاحظة سمة محددة في التفسيرات العلّية، وهي أن التفسيرات العلية لا تنجح، إلا أن تكون حقيقية. أخذت هذه الفكرة عن نانسي كارترايت Nancy Cartwright، رغم أنها تطرح نقطة مختلفة إذ تقول:

> شجرة ليموني المزروعة حديثًا مريضة، الأوراق صفراء تتساقط. وصلتُ إلى تفسير هذا بأن الماء تجمع في قاع الإناء المزروعة فيه، فالماء سبب المرض. أجعلُ ثقبًا في قاعدة البرميل المصنوع من خشب السنديان الذي تعيش فيه شجرة الليمون، فيخرج الماء العطن. كان ذلك السبب قبل أن أجعل الثقب، كان لدي تفسير، وتقديم التفسير يعني تحديد السبب المفترض، أي الماء؛ فلا بد من وجود هذا الماء حتى يصح التفسير. فلكل تفسير أثر بعلّةِ عنصرٍ وجودي، وليس مجرد مكون إضافي اختياري. (التأكيد في الأصل N. Cartwright 1983: 91)

ولا يمكن تفسير الأزمة المالية في أواخر عقد الألفينيات على أساس «المال الرخيص» في بداية العقد، إلا أن يكون المال رخيصًا بالفعل وقتها (بمعنى انخفاض سعر الفائدة عن السعر المناسب في ظل الظروف الاقتصادية وقتها). وأن يكون المال الرخيص بالفعل العامل الذي لولاه ما وقعت الأزمة المالية. وليس لآلية انتقال المال (أو أي وصف آخر لها) تفسير العلاقة الإجمالية بين المال وسعر الفائدة والمتغيرات الحقيقية إلا أن تكون التغيرات في المتغيرات الحقيقية من عمل آلية الانتقال أحيانًا على الأقل.

أضعف جوانب التفسير العلّي اشتراط صحة الوصف العلّي حتى يكون تفسيريًّا. عندما تكون الظواهر معقدة، وهكذا الظواهر الاقتصادية، واكتشاف الحقيقة أمر صعب. فما يقدم من أوصاف للظواهر الاقتصادية غالبًا ما يكون مغرقًا في التبسيط، والسمات التي نعرف أنها تؤثر في نتيجة معينة تمثل منهجيًا تمثيلًا مشوّهًا. ويشيع بين الاقتصاديين شعار «كل النماذج خاطئة، لكن بعضها مفيد» (عن عالمي الإحصاء بوكس ودرابر

(Box and Draper 1987: 424). مع هذا يعدّ الاقتصاديون وغيرهم هذه النماذج ذات قيمة تتجاوز الإرشاد؛ فبالتأكيد لا تنجح النماذج الاقتصادية دائمًا في التفسير، لكنها تنجح مرات عديدة.

القضية محل اهتمام فصلنا هذا هي مسألة أن كل النماذج تحوي أخطاء كبيرة تتنافى مع هدف الاقتصاديين، وهو تقديم طرح تفسيري للظواهر الاقتصادية: أي هل تستطيع النماذج الباطلة التفسير؟

النماذج الاقتصادية

يرى الاقتصاديون العالم من خلال النماذج. وبدلًا من مناقشة الأمر بشكل عام وتجريدي سنفحص أحد كلاسيكيات استخدام النماذج في علم الاقتصاد بقدرٍ من التفصيل، وهو اشتقاق هارولد هوتلينغ Harold Hotelling مبدأ التمايز الأدنى الذي صار معروفًا باسم «قانون هوتلينغ» "Hotelling's law" (Hotelling 1929). يبدأ هوتلينغ من قول إذا رفع أحد البائعين سعر سلعته، ولو بقدرٍ ضئيل، لن يخسر كل عمله لصالح منافسه فورًا، ويخالف هذا تنبؤات نماذج سابقة قدمها كورنوت وأموروسو وإدجورت Cournot, Amoroso and Edgeworth:

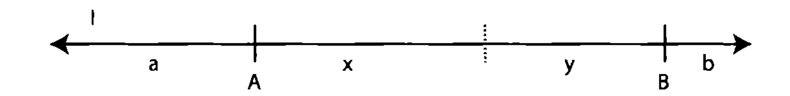
> سيفضل عملاء كثر الاستمرار في التعامل معه؛ لأنهم يسكنون أقرب إلى متجره من غيره، أو لأنهم سيدفعون مصاريف شحن أقل من متجرهم إلى مكانهم أو لأن طريقته في العمل أريح لهم أو لأنه يبيع سلعًا أخرى يرغبونها أو لأنه من أقاربهم أو من طائفة الإلك أو معمودي مثلهم أو بسبب اختلاف ما في الخدمة أو الجودة أو لمزيج من الأسباب.
>
> (Hotelling 1929:44)

سبب هذا أن قانونًا آخر في الاقتصاد، وهو قانون السعر الواحد، هو في أحسن الأحوال مرهون بشرط ثبات المؤثرات الأخرى (انظر الفصل 5). يقول القانون إن السلع نفسها في السوق نفسه يجب أن تباع بالسعر نفسه، وإلا اندفع المشترون إلى أرخص الباعة، ما يجبر البائعين بسعر أعلى على تخفيض أسعارهم أو الخروج من السوق، لكن هذا بالطبع لا يصح إلا مع تطابق السلع في كل شيء، بما في ذلك المسافة إلى البائع، ولا ينطبق هذا تمامًا على السلع الفعلية أبدًا. يصف نموذج هوتلينغ ما يحدث عند تراخي

أحد ظروف عبارة «مع ثبات المؤثرات الأخرى»، وهو تحديدًا عند اختلاف السلع في المسافة المكانية عن البائع على بعد واحد.

نفترض إذن أن مشتري سلعة يتوزعون بالتساوي على قطاع خط الطول L والمشتريين A وB على المسافتين b وa بالترتيب من كل طرف من قطاع الخط:

يفترض أن تكون تكلفة إنتاج السلعة على B وA صفرًا، والطلب غير مرن على الإطلاق؛ أي إن كل مشترٍ يشتري وحدة واحدة من هذا الصنف مهما كان. ينقل كل مشترٍ ما اشتراه إلى مكان الاستهلاك بتكلفة c على كل وحدة مسافة؛ حيث مثلنا سعر A بالرمز *p1* وسعر B بالرمز *p2* وجعلنا *q1* و *q2* الكميات بالترتيب.



الشكل 7.1 نموذج هوتلينغ للإجمال المكاني

وبهذه الافتراضات، يمكن لسعر B أن يتجاوز سعر A دون أن يفقد B كل عملائه لصالح A، لكنه يجب أن يراعي ألا يتجاوز سعر A بأكثر من تكلفة النقل من A إلى B التي يمكن التعبير عنها كالتالي: $c(L - a - b)$

وهكذا، سيجتذب كل عمل قطاع الخط عن يمينه، b، بالإضافة إلى بعض العمل الذي بين B وA التي يرمز لها y . وينطبق هذا بالطبع على A، مع التغييرات اللازمة، حتى يجتذب A كل العمل الذي عن يساره بالإضافة إلى بعض العمل الذي بين B وA، المشار إليه بالرمز *x*. كلما انخفض سعر A مقارنة بسعر B، زادت الأعمال التي يمكن أن يجتذبها، أي ارتفعت *x*.

والعميل الذي بين *x* و *y* (يمثله الخط المنقوط في الشكل 7.1) لا يكترث بالاختلاف بين A وB:

$$p_1 + cx = p_2 + cy$$

بالإضافة إلى معرفتنا أن

$$l = a + x + y + b$$

حل x و y بحساب الأرباح = العائد = pq، وحل x + a محل q1 و y + b بالنسبة إلى q2 ينتج:

$$\pi_1 = p_1 q_1 = p_1(a + x) = ½(l + a --b)\ p_1 - p_1^2/2c + (p_1 p_2/2c)$$
$$\pi_2 = p_2 q_2 = p_2(b + y) = ½(l - a + b)\ p_2 - p_2^2/2c + (p_1 p_2/2c).$$

تحديد المشتق فيما يخص السعر حتى الصفر والحل ينتج المعادلات:

$$p_1 = c(l + (a - b)/3),$$
$$p_2 = c(l - (a - b)/3);$$

و

$$q_1 = ½(l + (a - b)/3),$$
$$q_2 = ½(l - (a - b)/3).$$

والأرباح إذن تأتي عن طريق:

$$\pi_1 = p_1 q_1 = c/2(l + (a - b)/3)^2,$$
$$\pi_2 = p_2 q_2 = c/2(l + (b - a)/3)^2.$$

نفترض حتى الآن أن B وA لهما مواقع ثابتة، نخفف الآن من هذا الافتراض، وسنرى فورًا من معادلات الأرباح أن A سيريد أن يجعل a أكبر قدر الإمكان، و B يجعل b أكبر قدر الإمكان؛ أي إنهما يتقاربان. إذا تحرك B أولًا في الشكل السابق، فإنه سيشغل فورًا يمين A. في هذه الحالة يتحرك A إلى جوار B عن اليمين؛ لأن ذلك القطاع من الخط (في الشكل (x + y + b أكبر من قطاعه عن اليسار (a)، ثم يتحرك B مرة أخرى إلى يمين A، وهكذا حتى يصير الاثنان في وسط الخط، فيتشاركان العمل مناصفة.

من المهم افتراض أن B وA لا يمكن أن يشغلا النقطة نفسها على الخط

معًا؛ لأنهما في هذه الحالة سيدخلان في حرب أسعار فيقل ربح الاثنين. يعلق هوتلينغ على هذا فيقول:

> من زاوية B تتوازن المنافسة الحادة مع A التي سببها القرب المكاني بفعل عدد المشترين الأكبر الذين لديه ميزة بالنسبة إلى هم، لكن خطر انقلاب النظام باستبعاد أحد المنافسين يزداد؛ إذ يعمل القطاع الوسيط في السوق $x + y > 0$ كماص للصدمات، وكموضع تنازع، فإذا اختفى ظهرت حالة كورنوت، وينطبق اعتراض برتراند. (Hotelling 1929: 52)

وهكذا، سيتقارب الاثنان قدر استطاعتهما دون تطابق، ويرى هوتلينغ أن هذا تحديدًا هو ما نراه في عدد كبير من الظواهر الاقتصادية وغير الاقتصادية:

> في السياسة أحسن تمثيل لهذا. لا يؤدي التنافس على الأصوات بين الحزبين الجمهوري والديمقراطي إلى رسم واضح للقضايا الخلافية، واتخاذ موقفين شديدي التعارض على الناخبين الاختيار بينهما، بل إن كل حزب يسعى إلى أن يجعل منصته تشبه الثاني قدر الإمكان...
>
> يؤدي هذا الموقف ببعض المصانع إلى إنتاج أحذية للفقراء، وأخرى تنتج أحذية غالية للأغنياء، لكن الأحذية كلها شديدة التشابه. وتتسع مدننا بشكل غير اقتصادي وتزدحم الأحياء التجارية فيها أكثر مما ينبغي. والتشابه كبير بين الكنائس الميثودية والمشيخية، والعصائر شديدة التجانس. (Hotelling 1929: 54 and 57)

تشير عبارة «التشابه الكبير» إلى أن توازن تعظيم الربح يختلف عن «الحد الأقصى الاجتماعي» في النموذج. فإذا كان A يقع في ربع قطاع الخط إلى اليسار، و B في ربع قطاع الخط عن اليمين، فإنهما سيقتسمان الكعكة مناصفة، وستقل المسافة التي سيقطعها العملاء كثيرًا. أما إذا كان A موجود بالفعل هناك، فسيكون على B التحرك إلى جواره مباشرة عن اليمين، وبهذا يحصل على نصف أرباح A، وهكذا. ونلفت النظر على أن هوتلينغ يتحول من قراءة وصفية إلى قراءة معيارية للنموذج. فالأحذية والكنائس متشابهة وأنواع العصائر كلها شديدة التجانس، والمدن شديدة الاتساع، والأحياء التجارية شديدة الازدحام، وسأقول المزيد عن قضية الحقيقة والقيمة في الفصل 8.

الصيغ المثالية

من الجليّ أن نموذج هوتلينغ مغرق في المثالية بالنسبة إلى الظواهر التي يسعى إلى تفسيرها. ولعل أشد تطبيق حرفي للنموذج يجرى على قرارات تحديد موقع عملين على خط مستقيم، مثل متجرين في شارع «مين»، أو بائعي آيس كريم على أحد الشواطئ. فإن النموذج، حتى في تطبيقات كهذه -وهو كما رأينا موضوع ينطبق على دائرة أوسع من هذا- له افتراضات عديدة ندرك أنها باطلة، فإننا نتحرك في فضاء ثلاثي الأبعاد، وليس أحادي البعد والسلع تختلف في جوانب كثيرة غير «المسافة من نقطة الاستهلاك»، ولا يتوزع المستهلكون بالتساوي على خط واحد، ونادرًا ما يكون الطلب غير مرن تمامًا، والبائعون تحركهم دوافع عديدة، تعظيم الربح أحدها في أحسن الأحوال.

للصياغات المثالية المختلفة تصنيفات كثيرة نجدها في العلم. وأرى أن تصنيف وليم ويمسات William Wimsatt له ميزة خاصة:

1. ربما يكون للنموذج مساحة تطبيق ضيقة، وبذلك يكون باطلًا إن طُبّق في دائرة أوسع.
2. ربما يكون النموذج صياغة مثالية شروط تطبيقها مستحيلة الوجود في الطبيعة (مثل الكتل النقطية، واستخدامات المتغيرات المستمرة لقياس حجم السكان، وما إلى ذلك). مع ذلك له مدى حالات ينطبق عليها بشيء من الدقة من باب التقريب.
3. ربما يكون النموذج ناقصًا أي يغفل عن متغير ذي صلة أو اثنين (يفترض هنا أن المتغيرات المتضمنة لها أهمية عليه، وهي كذلك بالطريقة العامة التي وصفت بها على الأقل).
4. ربما يؤدي نقص النموذج إلى إساءة وصف تفاعلات المتغيرات المتضمنة، فتنتج تفاعلات ظاهرة لا وجود لها (علاقات «زائفة») أو استقلالًا ظاهريًا، بينما توجد تفاعلات، كما في «الاستقلال عن السياق» الزائف الذي تنتجه التحيزات في استراتيجيات البحث الاختزالية. يحلل تايلور Taylor (1985) النوع الأول من الحالات للنماذج الرياضية في علم البيئة، لكن أغلب نتائجه قابلة للتعميم على سياقات أخرى. يفترض في هذه الحالات أن المتغيرات التي حددت في النماذج، وصفت وصفًا صحيحًا تقريبيًا على الأقل.
5. ربما يعطي النموذج صورة مضللة تمامًا عن الطبيعة. فليست

التفاعلات خاطئة فقط، بل إن عددًا ضخم من الكيانات، أو خواصها غير موجودة.

(Wimsatt 2007: 101–2 ،التأكيد في الأصل)

مع الإقرار بالتسطيح في رقم (1)، ربما ينبغي إضافة عبارة «في مجاله المقصود». لا يوجد نموذج يفسر كل شيء، فالنموذج دائمًا تمثيل جزئي للعالم. ولكن من المهم جدًا تقرير أن النماذج غالبًا تطبق في دائرة محلية، حتى في مجالها المقصود. وللأسف ليس واضحًا تمامًا ما ذلك «المجال المقصود» أو معنى «قابلية التطبيق».

تتضمن ورقة هوتلينغ إشارات إلى اتجاه تطبيق نموذجه؛ فهو يريد لفت الانتباه إلى أن المستهلكين يتعاملون غالبًا مع بائع واحد وليس مع غيره برغم اختلاف السعر. ويفسر هذا بتمايز السلعة. ويشير هذا إلى أن المجال المقصود هو السياق الاقتصادي الذي يستطيع المنتجون فيه إقامة أنظمة شبه احتكارية عن طريق تمييز منتجهم عن المنافسين، وبذلك يستطيعون تحديد الأسعار على ضوء تعظيم الأرباح، وليست هذه خاتمة القصة ولا ينبغي أن تكون؛ لأن السياسات الحزبية تدخل بجلاء في مجال هوتلينغ المقصود؛ ولأن الأحزاب في أحسن الأحوال تعظم عدد ناخبيها وليست الأرباح، لكننا سنتجاهل هذا هنا. فما معنى تطبيق نموذج؟ يفترض أن معناه استخدام النموذج لتفسير ظواهر معينة وتقديم تنبؤات. وربما تفند صحة النموذج من هذا الوجه تحديدًا، مثلًا، إذا لم تتنافس شركتان عن طريق الأسعار، رغم إمكانية هذا، أو انتهى الأمر بينهما إلى حرب أسعار؛ لأنهما تنتجان سلعًا متطابقة.

من الواضح أن النموذج يصبغ الظواهر بالمثالية بالمعنى الوارد في (2)، ذلك لأن المنتَجين، من بين أمور أخرى، يتحركان على خط ليس له عرض أو سمك. وتتوقف أهمية عملية صبغ المثالية على الغرض والسياق. وهوتلينغ نفسه يرى سوقًا صفري البعد في الاقتصاد يناظر كتل النقاط في علم الفلك:

> نأخذ تشبيهًا فيزيائيًا آخر، فالأرض في الحسابات الفلكية تعد غالبًا نقطة، ولهذا نتائج دقيقة عمليًا، لكن خطوط الاعتدال لا يمكن تفسيرها إلا بحساب الانبعاج البيضاوي للأرض. وهكذا، ففي نظرية القيمة يعد السوق عادة نقطة لا يمكن أن يبقى فيها سوى سعر واحد، ولكن

لأغراض معينة يستحسن عدّ السوق منطقة ممتدة. (Hotelling 1929: 45)

والحد الأدنى من التعديل الذي يستطيع أن يجريه هو التحول عن الجغرافيا صفرية البعد التي يسودها قانون السعر الواحد، إلى جغرافيا أحادية البعد ينطبق عليها مبدأ هوتلينغ. أما اعتبار السوق خطًا فهو صيغة حميدة من المثالية، تتوقف على جوانب الجغرافيا ذات الصلة بقرارات المستهلكين. ومن المفيد غالبًا اعتبار المدن ذات بعدين، فأقصر مسافة بين A و B في فضاء ثنائي البعد هو بالطبع الخط المستقيم، أو أقرب شكل للخط المستقيم، عندما تتعذر الحركة المستقيمة بسبب المباني والمرور. أما عند التحرك بدراجة نارية، والمدينة على تل مثل لاباز أو سان فرانسيسكو، يستحسن وضع التضاريس في الاعتبار. وبالمثل، ربما يجدر ببائعي المثلجات وضع عرض الشاطئ وانحداره في اعتبارهم، إذا كانت هذه السمات الجغرافية تهم المستهلكين.

نموذج هوتلينغ أيضًا باطل بالمعنى الوارد في (3). فالمستهلكون يهتمون بفرق السعر أكثر من المسافة التي يقطعونها للحصول على منتج، مهما كانت السمات الجغرافية. يذكر هوتلينغ أمثلة عديدة مثل حلاوة العصير، وهل البائع يتبع طائفة الإلك أو المعموديين والأيديولوجيات الحزبية. عندما يستطيع المنتجون تمييز سلعهم بأكثر من سمة، سواء أمكن احتواء كل السمات المختلفة بدقة في حد تكلفة نقل واحد أم لا، فذلك يتوقف على تفاعل السمات المختلفة لإحداث الناتج. هل سيحرص بائعو المثلجات على الحركة بالقرب من بعضهم بعضًا قدر الإمكان إذا استطاعوا تغيير مواقعهم وطعوم المثلجات التي يبيعونها؟

سأدرج تحت رقم (4) افتراضات مؤدّاها أن العلاقات العلّية لها أشكال دالية محددة في غياب الدليل؛ بحيث تستوفي الظواهر المنمذجة هذه الأشكال الدالية. فيفترض أن تكاليف النقل خطية، وطلبات المستهلك غير مرنة تمامًا، وهذه هي أفضل التقريبات، لكن الأرجح أنها خاطئة دلاليًا. يتناول هوتلينغ حالة الطلب المرن (Hotelling 1929: 56)، فيقول: «تظل الملاحظات التي عن الحل وأيدناها صحيحة إلى حد بعيد كيفيًا، فيما يخص الطلب المرن، لكن نزوع B إلى إنشاء عمله لصيقًا بعمل A سيكون أقل حضورًا». وهو يؤكد هذا دون تقديم أدلة كافية، حتى إن أي نتيجة يختار فيها B موقعًا بعيدًا عن A بصرف النظر عن الظروف الخارجية

(Hotelling 1929: 56) ربما تختلف كيفيًا عن مبدأ التمايز الأدنى.

النموذج باطل بالمعنى الوارد في رقم (5)، عندما يقدم صورة مضللة تمامًا عن الطبيعة؛ أي عندما لا يكون للكيانات أو الخصائص المطروحة وجود. وهذا في الاقتصاد نوع مراوغ من صبغ المثالية؛ لأن الكيانات والخصائص التي يطرحها دائمًا لها نظائر في وجود العالم اليومي. لا يفسر الاقتصاد الظواهر بتقديم أشياء غريبة مثل الإلكترونات والكواركات والروابط والذات واللاوعي والدافع الحيوي والإرادة العامة *l'élan vital* and *la volonté générale*، بل إن الأشياء العادية كالأسر والشركات ورجال الاعمال ومصانعهم وما تنتج من سلع تتحول إلى شيء ليس أقل غرابة لكن بنظير واضح له في الحياة اليومية. تفترض نماذج علم الاقتصاد المعتادة، مثلًا، أن رجال الأعمال لديهم قدرات حسابية فائقة، ولا يهتمون إلا بالأرباح. لكنهم ما زالوا رجال أعمال، بمعنى أنه حتى لو كان كل رجال الأعمال الحقيقيين ضعافًا في الحساب ولا يهتمون إلا بالسلام العالمي، لم تكن هذه النماذج لتقدم صورة مضللة تمامًا عن الطبيعة.

مع ذلك، أقول إن أي صيغة مثالية تندرج تحت هذ الفئة عندما يكون الناتج المرغوب -وليكن التمايز الأدنى للمنتج- نتاج آلية علّية تختلف عن الآلية الممثلة في هذا النموذج. وفي الحالة التي بين أيدينا تشمل الآلية تمايزًا واعيًا للمنتج من جانب الشركات التي تستهدف تحقيق احتكار مكاني بغرض تعظيم الأرباح. وربما يكون التمايز الأدنى للمنتج نتيجة آليات أخرى- كالمحاكاة أو المصادفة مثلًا- التي ربما تستهدف الربح ولا تستهدفه. وما دامت هذه الآليات الأخرى تعمل، فإن نموذج هوتلينغ يقدم «صورة مضللة تمامًا عن الطبيعة». وما دام السياسيون مثلًا يؤمنون فعلًا بصواب سياساتهم، فإن نموذج هوتلينغ يسيء تمثيل الاختلافات الدنيا بين الأحزاب (إن وجدت) فيجعلها نتيجة عملية تعظيم المستهدف.

التفسير

هكذا، يكون نموذج هوتلينغ باطلًا بكل المعاني ذات الصلة (1) إلى (5) من قائمة ويمسات. مع ذلك يعد تفسيريًا. ويشار غالبًا إلى المبدأ الذي يقوم عليه النموذج بقانون هوتلينغ. بالإضافة إلى هذا، وهو الأهم، فإن له سمتًا تفسيريًا. إن لم نكن تأملنا كثيرًا في أنواع حالات هوتلينغ، فعلى الأقل

تعلمنا شيئًا حقيقيًا. فقد بدأنا نرى مواقف هوتلينغ في كل مكان. لماذا تتركز متاجر الإليكترونيات في لندن في طريق توتنهام كورت، ومتاجر الموسيقى في شارع الدانمارك؟ لماذا تتجمع المعارض الفنية في باريس حول شارع نهر السين؟ لماذا يتجمع تجار التجزئة في تجارة الهاي فاي في كال باركيلو في مدريد حتى صار يسمى «كال دل سونيدو» (أي شارع الصوت)؟ ولأي سبب لا تكاد الأحزاب السياسية تتمايز عن بعضها؟ لم نعد نرى هذا فقط، بل إننا نشعر حدسيًا أن نموذج هوتلينغ لا بد أن يمسك بشيء صائب.

نصل الآن إلى طريق مسدود من النوع الذي يسميه الفلاسفة «المفارقة»، وهو مجموعة من المقولات تبدو كلها مقبولة كلٌ على حدة؛ بل فوق مستوى الشك، لكنها عندما تجتمع فإنها تتناقض. وها هي المقولات:

(أ) النماذج الاقتصادية باطلة،

(ب) مع ذلك فالنماذج الاقتصادية تفسيرية.

(ج) لا يفسر إلا التوصيف الصحيح.

عند مواجهة مفارقة، فإننا نستبعد واحدة أو أكثر من المقولات التي تتناقض عند اجتماعها أو نخالف منطقنا. لم أجد أحدًا كتب في النماذج الاقتصادية خالف المنطق صراحة (رغم أن كتاباتهم توحي أحيانًا بغير هذا). مع ذلك، فمن المؤلفين من يحلون المفارقة باستبعاد إحدى المقدمات. وسأناقش مثالًا أو اثنين لكل واحد منهم.

النماذج الاقتصادية صحيحة -رغم كل شيء- بالمعنى المجرد

أبدأ بإقرار وهو أن النماذج ليس بها قيم صدق. فمهما كانت النماذج يدور جدل حول «أنطولوجيا النماذج» (حقيقة وجودها)، (انظر، على سبيل المثال، Frigg and Hartmann 2012)؛ فالنماذج ليست مجرد جمل، بل هي جمل صحيحة أو باطلة. ومن الأمثلة البدهية آلة فيليبس (أو الحاسوب التناظري للدخل القومي المالي MONIAC)، وآلة فيليبس نموذج لاقتصاد المملكة المتحدة. وهي تتكون من عدد من الخزانات والمواسير البلاستيكية الشفافة المترابطة يمثل كل منها جانبًا من اقتصاد المملكة المتحدة. ويمثل تدفق المال في الاقتصاد بماء ملون. ليست آلة فيليبس صادقة أو باطلة، على نحو ما نصف شجرة بأنها صادقة أو باطلة

-كما يقول همنغواي «الشيء صادق عند أول ضوء وكاذب عند الظهر» (Hemingway 1999). والمقولات صادقة أو كاذبة عن آلة فيليبس- مثل أن خزاناتها وأنابيبها محملة على لوح خشبي- كما أن المقولات صادقة أو كاذبة عن شجرة معينة. وتظل هذه الحقيقة سواء كان النموذج تناظري أو نموذج مادي، وسواء كان النموذج رياضي أو غيره من النماذج التجريدية.

وعلى ذلك، عندما نقول إن نموذجًا صحيحًا أو باطلًا، فإن حكمنا اختزالي. نفترض أن فيليبس وقت صنع آلته كان تمثيلها لاقتصاد المملكة المتحدة مناسبًا لأغراضه. على سبيل المثال، في آلة فيليبس، يمكن تقليل النفقات بتصريف المياه من الأنبوب المسمى «النفقات»، وتحويلها إلى أنبوب يسمى «المدخرات». فهذا تمثيل دقيق ما دامت المدخرات تقلل الأموال المتاحة للنفقات في المملكة المتحدة. عندما استشهدت مؤيدًا بالشعار «كل النماذج باطلة» كنت أقصد لفت الانتباه إلى الحقيقة الثابتة، وهي أن كل النماذج تسيء تمثيل أهدافها من أوجه كثيرة. فمهما كان المال في المملكة المتحدة، فهو ليس سائلًا كالماء الذي في آلة فيليبس. ومهما كانت المصارف؛ فهي ليست خزانات بلاستيكية مليئة بالماء، وهكذا. فعندما نقول تبسطًا إن كل النماذج باطلة فنحن نقصد أن «كل النماذج تسيء تمثيل أهدافها على نحو أو آخر». وفي حالة النموذج التجريدي، يمكن أن نقول بدلًا عن هذا إن بعض الافتراضات التي تعرف النموذج، وبالتالي تنطبق على النموذج بالضرورة، غير صحيحة بالنسبة إلى المنظومة المستهدفة. ولنا أن نقول أيضًا إن أي فرض نظري يقول إن منظومة مستهدفة معينة تشبه نموذجًا ما هو فرض صحيح أو باطل.

لي ملاحظة أخرى، لقد ذكرت هدف النموذج سابقًا لسبب، وهو أن النماذج لا تمثل ولا تسيء التمثيل، قولًا واحدًا. بل تمثل تمثيلًا جيدًا أو بدقة أو تمثيلًا غير جيد على الإطلاق منظومات مستهدفة معينة. وعلى هذا، فربما كانت آلة فيليبس تمثيلًا جيدًا (لأغراض معينة) لاقتصاد المملكة المتحدة، وربما لاقتصادات أخرى تشترك مع اقتصاد المملكة المتحدة في سمات مهمة لكنها ليست تمثيلًا جيدًا في ذاتها. وأفترض فيما يلي أن هذه التطبيقات المقصودة إما جزء من النموذج أو لها تصور آخر عند واضع النموذج. وبالمثل، عندما أتكلم عن (تفسيرية) نموذج (أو عدمها)، فإنني أقصد أن نموذجًا يفسر منظومات أو ظواهر معينة أو لا يفسرها؛ فلا يوجد نموذج تفسيري في حد ذاته.

استراتيجيتنا الأولى في حل مفارقتنا هي ادعاء أن نموذجًا يجوز أن يكون

صحيحًا رغم، أو بسبب، عدم احتوائه كثيرًا من الأخطاء. وبتعبير أدق، يجوز لنموذج أن يسيء تمثيل هدفه من أوجه (يفترض أنها غير جوهرية) حتى يحسن («يصدق في») تمثيل أوجه أخرى (يفترض أنها جوهرية). نصيغ المسألة على نحو مختلف؛ فنقول إن النماذج صادقة في المجرد؛ «أي إنها لا تمثل ما هو صادق، بل ما يمكن أن يصدق في غياب التدخلات» (راجع مناقشات الاتجاهات العلّية في الفصل 5). وضعت نانسي كارترايت (1989) هذا التصور بوصفه منظورًا عامًّا على العلم بتفصيل شديد. والداعي الأكبر لتصور مماثل للنماذج في الاقتصاد هو أوسكالي ماكي Uskali Mäki (على سبيل المثال، (1992, 1994, 2005, 2009, 2011).

الفكرة الجوهرية أن النماذج يمكن تصورها كتجربة ذهنية من تجارب غاليليو الفكرية (N. Cartwright 1999b). يأتي الموقف التجريبي في التجربة الذهنية المنتسبة إلى غاليليو بعد استبعاد «العوامل المزعجة» ذهنيًّا، وهي العوامل المختلفة عن العلة الرئيسة محل الدرس التي مع ذلك تؤثر في الناتج. ولاكتشاف أحد أمثلة قانون الأجسام الساقطة، مثلًا، يتصور مجري التجربة الفكرية موقفًا خاليًا من كل العوامل التي تؤثر في معدل السقوط عدا الجاذبية الأرضية.

يسمي ماكي هذه العملية الذهنية «العزل بصبغ المثالية»؛ أي عزل عمل عامل علّي محدد- وهو في حالة غاليليو قوة جذب الجاذبية الأرضية- عن طريق تجريد أو عزل أي عامل آخر، مثل مقاومة الهواء وحقول الجاذبية الأخرى وغيرها من القوى. والنموذج الناتج (باطل) من أوجه عدة؛ لأن هذه العوامل تؤثر بالفعل على المنظومات الفعلية التي ربما تختارها منظومات مستهدفة. وهي (صادقة) أيضًا من وجه مهم؛ فهو يصيب في تحديد عمل العامل العلّي المعني؛ أي جاذبية الأرض. يبدي ماكي هذه الملحوظة بشأن نموذج ثونين Thünen عن الحالة المعزولة:

> إن وجد حامل حقيقة طبيعي هنا؛ فهو ليس هذا النموذج كاملًا ولا مجرد أجزاء عشوائية منه، بل هو مكون خاص في النموذج، وتحديدًا القوة العلّية أو الآلية التي تدفع هذا العالم النموذجي البسيط؛ أي آلية ثونين. أمام حامل الحقيقة هذا فرصة عادلة للتحقق بسبب صانع حقيقته؛ أي (القوة) العلّية البارزة المقابلة أو آلية المنظومة الحقيقية. وهي الآلية التي تسهم في تحويل المسافة إلى أنساق استخدام على الأرض من خلال تكاليف النقل وقيم الأرض. (Mäki 2011: 60)

وهكذا، فالنماذج، كما يقول ماكي، ليست صحيحة في حد ذاتها، بل تحوي حقائق كالتي عن القوى العلّية أو آليات المنظومات المستهدفة. ولعل الأدق أن نقول (مثلًا) إن الفرض النظري الذي يقرر أن النموذج يمثل القوة العلّية للمنظومة المستهدفة أو الآلية تمثيلًا صحيحًا يحتمل صدقه، لكننا لن نُجر إلى تفاهة كهذه.

إن هذا الخط الدفاعي مشروع تمامًا لعدد من افتراضات النمذجة الباطلة في العلم. ففي مجالات علمية كثيرة، لا سيما الميكانيكا، استخدمت طريقة التحليل والتركيب بنجاح كبير. والأنظمة الطبيعية لا تتقيد غالبًا بقوانين علمية صريحة واضحة (بمعنى أن تكون ظواهر منتظمة تمامًا، انظر الفصل 2)؛ لأنها مفرطة التعقيد والتغير؛ لذلك فإننا ننشئ تجريبيًا -في المختبر أو في رؤوسنا- مواقف أبسط وأيسر في التناول وخالية من المؤثرات الخارجية، فنعرف ما يجري في هذه المواقف، ونستخدم هذه المعرفة للتنبؤ بما يحدث في مواقف أعقد وأكثر طبيعية. ويتاح هذا كثيرًا؛ لأن ما نتعلمه في المنظومة المبسطة يظل صادقًا، بشروط طبعًا، بالنسبة إلى المنظومة الأعقد. ليس مصادفة أن يعدّ غاليليو غالبًا مؤسس فكرة تحليل المنظومات الطبيعية بوصفها مكونة من (ظواهر) -لها سمات عامة مستقرة وأهمية علمية- من جانب، و(الحوادث) أي العوامل المزعجة، التي ليست كذلك، ومن جانب آخر فهو مخترع أشهر التجارب الفكرية وأنجحها في العالم (McAllister 2004).

لأول وهلة، يحيط الاقتصاديون منهج التحليل والتركيب، ويرون عملهم من تطبيقات هذا المنهج، وهوتلينغ مثال على هذا. وفيما يلي ما يقوله عن مبدأ التمايز الأدنى:

> ثمة حافز لجعل المنتج الجديد يشبه القديم جدًّا، مع إحداث تغيير طفيف سيبدو تحسينًا في عيون أكبر عدد من المشترين دون التوغل بعيدًا في هذا الاتجاه. يعود التقنين القياسي الواسع لأثاثنا وبيوتنا وملابسنا وسياراتنا وتعليمنا من جانب إلى اقتصادات الإنتاج واسع النطاق، ومن جانب آخر إلى الموضة والتقليد. ولكن قبل هذه العوامل وفوقها عامل **الأثر الذي نناقشه؛ أي الاتجاه إلى إحداث انحرافات طفيفة لجذب عدد من المشترين للمنتج الجديد، يماثل مشتري المنتج القديم في مواجهة المنافسين وجمهور المستهلكين.**
>
> (Hotelling 1929: 54 التأكيد مضاف)

يعتقد هوتلينغ أن نموذجه لا يمثل مبدأ عليًا محليًا ذا دائرة تطبيق محدودة؛ أي إن قابليته للتطبيق ترتبط باستيفاء الافتراضات، بل إنه يمثل اتجاهًا أعم يبقى (أي يستمر في التأثير على النواتج) حتى في وجود عوامل مزعجة، وهي في هذه الحالة اقتصاديات النطاق الواسع والموضة والتقليد.

المشكلة الوحيدة أن نماذج علم الاقتصاد، ومنها نموذج هوتلينغ، تختلف كثيرًا عن تجربة غاليليو الفكرية. لنقل مع ماكي إن التجربة الذهنية الغاليلية تعزل (العامل العلّي الأوّلي) عن طريق صبغ المثالية (أي استبعاد العوامل العلّية الأخرى). فهل هذا حقًّا ما تفعله نماذج الاقتصاد الشائعة؟

عدد الافتراضات التي تستهدف استبعاد العوامل العلّية المزعجة قليل في نموذج هوتلينغ؛ لأن افتراض أن الأعمال التجارية تتحرك على خط لا عرض له أو سمك لا يعني افتراض استبعاد أثر الجغرافيا، بل يعني رسم جغرافية محددة تَصدق فيها نتائج هوتلينغ. وافتراض أن تكاليف النقل خطية في المسافات لا يعني افتراض استبعاد أثر تكاليف النقل، بل يعني وضع شكل دالي محدد لأثر تكاليف النقل على المنفعة. وافتراض أن الطلب غير مرن مطلقًا لا يعني استبعاد افتراض أثر الطلب، بل هو وضع شكل دالي، محدد بجدول الطلب، وهكذا.

ولعل معترضًا يقول إن التمييز هنا زائف؛ لأنه (يستبعد افتراض) عامل علّي هو في ذاته حالة خاصة من (افتراض أن) -وهو نوع من صبغ المثالية العام الذي وصفناه لتونا. فإن (استبعاد افتراض) مقاومة الهواء، كما يقول المعترض، يعني تخصيص قيمة محددة لمقاومة الهواء في النموذج- وهو صفر. وبالمثل، (افتراض أن)، مثلًا، تكاليف النقل خطية يعني تخصيص قيمة محددة لحد تكلفة النقل في النموذج.

مع ذلك، توجد على الأقل ثلاثة اختلافات بين الافتراضات الغاليلية وغير الغاليلية. أولًا، في التجربة الذهنية الغاليلية، لا يظهر العامل الذي (استبعد افتراضه) عادة. فلا يمكن استخلاص استبعاد مقاومة الهواء من النموذج. فهو لا يظهر إلا عندما نسأل: تحت أي ظروف تصدق النتيجة (المستخلصة من التجربة الذهنية الغاليلية)؟ على العكس، فإن الافتراضات غير الغاليلية التي يستخدمها هوتلينغ جزء صريح من النموذج، وهي افتراضات لا يمكن بدونها حساب النتائج؛ أي إن الافتراض يظهر بالفعل عند حساب نتيجة النموذج، وليس فقط عند استخدام النتيجة للتنبؤ بشأن ظاهرة خارج النموذج. ثانيًا، تتعلق الافتراضات الغاليلية عادة بالعوامل العلية الكمية.

تنتج الوسائط المختلفة درجات مختلفة من المقاومة، وافتراضات هوتلينغ قاطعة صريحة. الجغرافيات المختلفة أشياء مختلفة، وليست شيئًا واحدًا بدرجات مختلفة. ثالثًا، تتعلق الافتراضات الغاليلية عادة بعامل علّي له صفر طبيعي. وغياب مقاومة الهواء نوع من الصفر الطبيعي. وافتراض أن الأجـرام السماوية كتل نقطية مثال آخر؛ أي إن النقطة هي الصفر الطبيعي (لامتداد الكمية). وليس للجغرافيات والأشكال الدالية لتكاليف النقل صفر طبيعي. ويمكن تصور صفر طبيعي لمرونة الطلب (الطلب غير المرن تمامًا)، لكن القيمة المحددة ستظل في النموذج، ومن ثم فإن المرونة (لا يفترض استبعادها)، بل هي جزء من النموذج.

تتضح أهمية وضع افتراضات غاليلية من هـدف التجربة الذهنية الغاليلية، وهي معرفة ما يفعله عامل علّي بمعزل عن العوامل المزعجة (McMullin 1985; N. Cartwright 1989). يعلمنا (استبعاد افتراض مقاومة الهواء في تجربة ذهنية ما بفعل عامل علّي (الجاذبية هنا) وحده في غياب عوامل مزعجة (مثل مقاومة الهواء). أما (افتراض أن) الاعمال التجارية تقع على خط طول مستقيم "L"»، فلا يعلمنا ما تفعله العوامل العلّية الأخرى (تكاليف النقل وتعظيم الربح والطلب غير المرن، وما إلى ذلك)، في غياب الجغرافيا.

مشكلة الافتراضات غير الغاليلية أنها تجعل نتيجة النموذج محددة بالموقف الذي يُنمذج. ولا سبيل للقطع بأن مجموعة فرعية معينة من الافتـراضات هي الـتي أفـرزت النتيجة، وليست مجموعة أخـرى بمجـرد فحص النموذج. (راجع N. Cartwright 1999b) . وعليه، فإننا لا ندري أين نبحث عن «الصدق في النموذج»، وكل ما نعرفه أن نتيجة النموذج تتوقف على افتراضاته، وأن كثيرًا من افتراضات النموذج لا تَصدُق على أي موقف تجريبي نود تفسيره.

لا شك أننا نستطيع اختبار متانة نتيجة نموذج. وعليه، نستطيع مبدئيًا تحديد افتراضات النموذج التي تحدث النتيجة والافتراضات التي تستقل عنها النتائج نسبيًا. وقد ادعى بعضهم أن إجراء اختبار المتانة يمثل جزءًا مهمًا من الممارسة الاقتصادية (Kuorikoski et al. 2010). وتحوي أوراق بحثية اقتصادية كثيرة بالفعل قسمًا للمتانة به قدر من الاهتمام، ويراجع الاقتصاديون أحيانًا نتائج نماذج غيرهم من الاقتصاديين من حيث متانتها. وعمومًا، فإن اختبارات المتانة ليست ممكنة، وإن كانت ممكنة

وأجريت بالفعل، فنتيجتها سلبية.

مرة أخرى، نضرب مثلًا بنموذج هوتلينغ. تختص الصفحتان الأخيرتان من مقاله بتعديلات في النموذج الأصلي. ولا تجرى أي عملية حسابية مطلقًا، وتبدو كل (الامتدادات) قائمة على التخمين. ولهذا سبب، وهو أن اختبارات المتانة يصعب تنفيذها بل يستحيل أحيانًا كثيرة؛ لأن الرياضيات لا تسمح بها تمامًا أو أنها أصعب من استيعاب الباحث، ومن ذلك تخفيف افتراض عدم مرونة الطلب؛ إذ يقول هوتلينغ:

> يمكن تنويع مشكلة التاجرين اللذين على سوق خطي بافتراض أن كل مستهلك يشتري كمية من السلع المقصودة تتوقف على السعر المطروح، فإذا جرب أحد دالة طلب معينة، كانت التعقيدات الرياضية ضخمة، وافتراض المرونة ضرورة في أشد المشكلات عمومية. (Hotelling 1929: 56)

ويؤكد هذا في فقرة تالية دون برهان: «ستظل ملحوظاتنا عن الحل صحيحة كيفيًا بالأساس مع الطلب المرن».

لكن هذا لم يثبت، إلا أن نعد «ملحوظات هوتلينغ فضفاضة بما يسمح بتضمين التمايز الأدنى والتمايز الأقصى، وكل ما بينهما». تلخص مقالة مسحية حديثة النتائج التالية فيما يخص التغيرات في افتراض المرونة:

> تفحص دراسة هينلووبن وماروييك (Hinloopen and Marrewijk 1999) سياقًا مشابهًا تكاليف النقل فيه خطية والسعر الحدّي ثابت بين المستهلكين. فإذا كان السعر الحدي عالٍ بما يكفي، صدقت نتيجة هوتلينغ الأصلية التي ليس بها توازن سعري. فإذا كان السعر الحدي منخفضًا، صارت الشركات محتكرة محليًا، ويؤدي هذا إلى خط من مواقع التوازن يشمل التمايز الأقصى والأوسط، لكن الأسعار الحدية البينية تعني مواقع توازن تناظرية؛ حيث المسافة بين الشركات هي بين ربع السوق ونصفه. وثمة مدى من الأسعار الحدية لها علاقة سلبية بين هذه القيمة وقدر التمايز. وهكذا، نخلص ونلخّص؛ فنقول إن وجود توازن سعري في نموذج الاحتكار الثنائي عند هوتلينغ مع تفضيلات المستهلكين الموزعة بالتساوي على فاصل الوحدة يعني أنه كلما زادت مرونة الطلب قل تمايز الشركات.
>
> (Brenner 2001: 14–15)

يلزم تعليق على الجملة الثانية. فمن المفارقات أنه بعد 50 سنة من نشر

هوتلينغ ورقته، ثبت أن نتيجته الرئيسة -أي وجود «استقرار في المنافسة (السعرية!)»- غير صحيحة (D'Aspremont *et al.* 1979)، لكن هذا لم يسبب ضررًا بالغًا لمبدأ التمايز الأدنى لوجود سياقات مختلفة تصح فيها هذه النتيجة، ومنها سياق من سياقات نظرية اللعبة بدون التنافس السعري (مثل Osborne 2004: section 3.3) وسياق فيه المنتجات والمستهلكون غير متجانسين بقدر كاف De Palma *et al.* 1985).

أذكر هنا تعديلين آخرين فقط على سياق هوتلينغ الأصلي. عندما يكون عدد المتنافسين ثلاثة وليس اثنين لا يوجد استقرار؛ لأن الذي في المنتصف سيكون دائم الحركة بين الجانبين ليستعيد سوقه (Lerner and Singer 1937). وأخيرًا، فالشكل الدالي المحدد لتكاليف النقل له أهميته. يبين داسبريمون وآخرون (D'Aspremont et al. 1979) أن نتيجة هوتلينغ الأصلية غير صحيحة، لكنهم يواصلون ليجدوا توازنًا في سياق أقرب ما يكون إلى سياق هوتلينغ. فقد وجدوا توازنًا في سياق **متطابق** مع سياق هوتلينغ باستثناء أن تكاليف النقل هنا أربعة أضعاف التكاليف الخطية، غير أن مبدأ التمايز الأقصى ينطبق في هذا السياق.

فإذا تخلصنا من مسألة المتانة، لم يمكن الإبقاء على التمييز الذي يحتاجه ماكي بين «التلفيقات الاستراتيجية» المستخدمة لعزل قوة علّية أو آلية معينة والأوصاف الحقيقية لتلك القوة العلّية أو الآلية. تتوقف نتيجة النموذج على مدى الافتراضات كله. وعلى هذا، إذا كانت هذه الافتراضات لا تنطبق على منظومة مستهدفة متصورة، لا يسعنا توقع أن تعمل القوة العلّية أو الآلية في المنظومة المستهدفة. يقوّض هذا سعينا التفسيري. نفترض أننا نلاحظ مثالًا للتمايز الأدنى، كما في مثال العصير عند هوتلينغ أو سياسة الولايات المتحدة، هل يفسر نموذج هوتلينغ تلك الظاهرة بهذه القراءة للنماذج؟ لن يفعل، إن علمنا أن بعض افتراضات النموذج لا تنطبق على الظاهرة، وإن النتيجة -التفسير- تتوقف على هذه الافتراضات.

النماذج الاقتصادية ليست تفسيرية

تنفي مناهج عدة اقتصادية صفة التفسير عن النماذج الاقتصادية في حد ذاتها. وأشهر المنهجيات في المجال طرح هاوسمان النماذج بوصفها استكشافات مفاهيمية. ومن هذا المنظور، فإن النماذج نفسها لا تطرح

مقولات عن العالم، بل تعرف هذا المُسند، ويمكن عد النماذج بهذا تدريبًا على استكشاف الإمكانات المفاهيمية. لا يقول النموذج شيئًا عن العالم، وبذلك يكون تفسيريًّا إلا بمصاحبة فرض نظري من نوع «المنظومة المستهدفة» (T) من النوع الذي يعرفه النموذج (M) (Hausman 1992a: section 5.2).

إذا كانت النماذج كيانات مادية أو مجردة، وهو الأشيع كما يدافع عنها هنا، فإن رأي هاوسمان أن النماذج لا تقدم معرفة إلا بمصاحبة فرض نظري أو ما يماثله رأي صحيح بالطبع. فالشيء المادي أو البنية الرياضية ليست عن أي شيء، بل إن البشر هم من يحوّلون شيئًا إلى نموذج منظومة مستهدفة (T)، عندما يقولون إنهم سيستخدمون الشيء بوصفه نموذجًا للمنظومة المستهدفة (T). ويمكن عمل هذا صراحة بوضع فرض نظري، أو ضمنًا باستخدام النموذج. وهكذا، فبدون عناصر فاعلة لا تمثيل ولا تفسير من باب أولى.

مشكلة طرح هاوسمان، في رأينا، أنه يكتفي بنقل القضية من كونها عن نماذج باطلة إلى كونها عن نظريات باطلة. وهو يرى أن النموذج زائد فرض نظري نظرية، وأن تصور النماذج استكشافات مفاهيمية لا يساعد في الإجابة عن إمكانية أن تؤدي النظريات الباطلة دورًا تفسيريًّا. ولنا ببساطة أن نعيد صياغة كل ما قيل حتى الآن كمشكلة ليست للنماذج بل للنماذج زائد فرضها النظري. والمؤكد أن هاوسمان لا يعتقد أن النماذج زائد الفروض؛ أي النظريات، ليست تفسيرية.

تقدم أنّا ألكسندروفا (Alexandrova 2008; Alexandrova and Northcott 2009) طرحًا للنماذج بوصفها معادلات مفتوحة، وتنفي أيضًا أن تكون النماذج تفسيرية في حد ذاتها. لكنها تتمسك برأي أقوى، وهو أن النماذج، وإن ضمت تحديدًا لما وُصفت له، ليست تفسيرية، بل إن النماذج تؤدي دورًا إرشاديًّا؛ لأنها توحي بفروض علّية تختبر بعد ذلك في تجارب.

وبتحديد أكبر تعتقد ألكسندروفا (التأكيد في الأصل 396 :2008) أن «النماذج تعمل كأطرٍ لصياغة الفروض» أو «معادلات مفتوحة». والمعادلات المفتوحة صياغة نظامية للشكل «في موقف مفتوح من نوع x به سمات ربما تضم $\{C_1 \dots C_n\}$ يسبب ملمح F معين التصرف F» (Alexandrova 2008: 392، استبعدت الحاشية). المتغير الحر في المركبات المفتوحة هو x،

ويحدد النموذج الظروف (*C*) والملامح (*F*) والسلوك (*B*). وعلى سبيل المثال، ربما تقول معادلة مفتوحة تقوم على نموذج اقتصادي من النوع x الذي يقول إن القيم خاصة، وبعض الظروف الأخرى (*C*) تبقى، وقواعد مزاد السعر الأول F تجعل العطاءات دون التقييم الصحيح B». وحتى ننتقل من النموذج إلى التفسير علينا أن: (أ) نحدد معادلة مفتوحة على أساس النموذج، (ب) نحدد x حتى نصل إلى فرض علّي، و (ج) نؤكد الفرض العلّي تجريبيًّا (Alexandrova 2008: 400).

هكذا يتضح أن طرح ألكسندروفا للنماذج لا يجعلها تؤدي دورًا تفسيريًّا. النماذج أدوات إرشادية توحي بالفرضيات العلية التي إن تأكدت، أمكن استخدامها في التفسيرات العلية للظواهر، لكن هذا لا يميز الغث من السمين؛ فقد استخدمت آلاف النماذج الاقتصادية لتفسير ظواهر العالم الحقيقية دون أن تختبر في معمل أو غيره. ففي سياق الإعداد لتجارب السياسة العامة، يمكن استخدام النماذج لتؤدي الدور الإرشادي الذي تصفه ألكسندروفا. والحق أنها لا تدعي أكثر من هذا. وعلى نطاق أوسع، تعد النماذج تفسيرية في ذاتها، ولنا بالطبع إنكار هذا، وسيكون علينا تقديم الحجج وتفسير لماذا يختلف أغلب العاملين في مجال الاقتصاد مع هذا الرأي. وعلى ذلك، نقول إن تصور المعادلات المفتوحة يتجاهل المشكلة ولا يحلها.

وأخيرًا، يعتقد تيل غرون-يانوف (Grüne-Yanoff 2009) أن النماذج تثبت فروض النماذج، ولقد تناوشتُ مع هذا الرأي أيضًا (Reiss 2008a: ch. 6). يقول غرون-يانوف إن الحكمة الشعبية مليئة بمقولات النماذج مثل «الفصل بالضرورة نتيجة التفضيلات العنصرية» أو «مستحيل إنتاج سلوك ذكي بغير عنصر (حيوي) في الكائن الحي». (2009: 96) يتعلم الناس من نماذج كنموذج شيلينغ Schelling لعام 1978 عن الفصل العنصري، أو آلات هال Hull النفسية، وسلاحف والتر Walter المائية، ومحاكاة نويل و سايمون Newell and Simon، كما ناقشها شليم Schlimm 2009 بوجود عوالم أخرى محتملة، المعتقدات المعتنقة فيها غير صحيحة. نتعلم نتيجة احتمال؛ أي إن الفصل العنصري ربما ينتج عن تفضيلات غير عنصرية، وإن الآلات يمكنها إنتاج سلوك ذكي (انظر Reiss 2008a: ch. 6 حيث أناقش هذه الوظيفة من وظائف النماذج الاقتصادية بشيء من التفصيل).

رغم أننا نتعلم الكثير عن العالم من فروض الاحتمال، فإنها لا تفسر الظواهر الاقتصادية. ربما كانت فكرة أن الفصل العنصري ليس بالضرورة نتيجة العنصرية الصريحة فكرة قيمة جدًّا. لكن هذا الفرض، في أحسن الأحوال، يبين لنا أن الفصل الفعلي يمكن أن ينتج عن طريق آخر، ليس لأن هذا يحدث ولو في حالة واحدة. من هنا، فإن النماذج الاقتصادية ربما تؤدي الدور الذي يسنده إليها غرون يانوف، لكن قيامها به لا يدعم سعينا لاكتشاف لماذا تفسر النماذج الاقتصادية.

إذن، كل هذه الآراء تتجاهل المشكلة ولا تحلها. والواضح أن النماذج الاقتصادية تؤدي وظائف غير تقديم التفسيرات. فإن الاستكشافات المفاهيمية (Hausman) وإرشادات وضع الفروض (Alexandrova) ووضع فروض النماذج (Grüne-Yanoff, Reiss) كلها من وظائف النماذج المهمة غير التفسيرية، ويجوز وجود غيرها، لكن بعض النماذج تفسر أيضًا، وهذه الوظيفة هي التي تعجز الآراء المناقشة في هذا الجزء الفرعي عن تفسيرها.

التفسير لا يقتضي الحقيقة

كانت آخر مسلمات مفارقة تفسيرنا أن التفسير الأصيل يقتضي الصدق. ويشيع هذا الاعتقاد بين الفلاسفة. وقد كان في أغلب تاريخه شرطًا لنموذج التفسير العلمي الاستنباطي التقنيني عند الوضعيين المنطقيين. وأرى أنه شرط ضروري للتفسيرات العلية المقبولة. فهو شديد الاعتماد على الحدس، فإن سرد القصص أو الأكاذيب المحضة ليس عملًا تفسيريًا. ربما لا تقدم الحقيقة تفسيرًا شاملًا، لكن بدون حضور ولو جزء من الحقيقة لن نصل إلى تفسير شيء. أو هذا ما يبدو.

عندما اتضح أن النموذج الاستنباطي التقنيني في التفسير به عوار غير قابل لإصلاح، بحث فلاسفة العلم عن بدائل، بعضها عمل بغير شرط الحقيقة. وسأناقش هذا الطرح للتفسير العلمي بالتفصيل بعد قليل، لكنني سأبدأ بفحص رأي أخير في النماذج قدمه منظّر اقتصادي بارز وصاحب تجارب ومنهجية.

يقبل روبرت سوغدن Robert Sugden المسلمتين الأوليين في مفارقتنا، كما تبين المقولات التالية:

> يبني المنظّرون الاقتصاديون نماذج مجردة. فإذا أولت هذه النماذج بأنها تمثيلات للعالم الحقيقي، فستبدو عبثية غير واقعية، لكن الاقتصاديين يدعون أنهم يرونها نافعة في فهم الظواهر الاقتصادية الحقيقية.
>
> (Sugden 2009: 3)

تؤكد أعمال سوغدن الأحدث أنه يعتقد أن النماذج الاقتصادية يجوز أن تكون تفسيرية (Sugden 2011 وتحديدًا p. 733). وعليه، فلا بد أن يرفض المسلمة الثالثة حتى يحل المفارقة. ويفعل هذا باقتراح تصور للنماذج بوصفها «عوالم معقولة» (Sugden 2011, 2000). والعالم المعقول بنية مقصودة شيّدها صانع النموذج لكيان مجرد؛ أي عالم موازٍ أو معاكس يشبه جوانب عالمنا بدرجات متفاوتة، وحتى نكتسب معرفة بعالمنا تلزمنا استنتاجات استقرائية تناظر الاستنتاجات المأخوذة من مثال من نوع معين، التي تطبق على آخر. فما نتعلمه من دراسة بالتيمور وفيلادلفيا ونيويورك وديترويت وتوليدو وبافالو وبيتسبيرغ ونستنتج انطباقه على كليفلاند (Sugden 2000: 24)، وبالتناظر نستنتج انطباق نتيجة نموذج على ظاهرة في العالم الحقيقي. ويستدرك سوغدن أننا لا نفعل هذا إلا إذا كان العالم الموازي الذي يصوره النموذج (معقولًا). وبهذا، فالمعقولية مفهوم رئيس في هذا التصور ويشرح سوغدن هذا فيقول:

> ندرك معقولية عالم النموذج، إذا استطعنا أن نتصور أنه يحتمل أن يكون حقيقيًا، ليس بمعنى إسناد احتمالية ذاتية إيجابية للحدث لكونه حقيقيًا، بل بمعنى أنه متوافق مع ما نعلم أو نظن أننا نعلم من القوانين العامة التي تحكم الأحداث في العالم الحقيقي. (التأكيد في الأصل :Sugden 2009 (18

يصرح سوغدن برفضه المسلمة الثالثة في مفارقتنا، فيقول: «ليست المعقولية كالحقيقة»، بل هي أقرب إلى مشابهة الحقيقة أو مماثلة الحقيقة (التأكيد في الأصل Sugden 2009: 18). لا مساحة لدينا ولا ضرورة لتكرار المشكلات الشائعة عن المشابهة (للاطلاع على محاولة استخدام المفهوم في سياق علم الاقتصاد، انظر Niiniluoto 2002). ما ينبغي عمله بدلًا من هذا هو إمكانية أن تعمل «المعقولية» بديلًا من التفسيرية.

سأتناول المسألة على مستويين: مستوى وصفي، ينظر هل العاملون بالاقتصاد يعتقدون أن النماذج المعقولة (وحدها) هي التفسيرية، ومستوى

توجيهي، ينظر هل لدى الاقتصاديين سبب قوي لهذا. يتفق كل من يعرف طريقة عمل النمذجة في الاقتصاد على أن طرح سوغدن ملائم وصفيًا إلى حد بعيد. للنماذج الاقتصادية الجيدة سمة تجعلها مقبولة لدى مجتمع علم الاقتصاد، ولنسمها المعقولية. يعد أغلب الاقتصاديين النماذج الجيدة تفسيرية (وهذه أمثلة يناقشها سوغدن والتأكيد مضاف):

> يمسك مثال السيارات المستعملة بجوهر المشكلة، نسمع من آن لآخر ذكرًا أو اندهاشًا من الاختلاف الكبير في السعر بين السيارات الجديدة والسيارات التي خرجت لتوها من المعرض. والتسويغ الشائع لهذه الظاهرة هو المتعة الخالصة في اقتناء سيارة (جديدة) ونقدم **تفسيرًا** مختلفًا.
>
> (Akerlof 1970: 489)

> تأتي فائدة النماذج غالبًا من كونها بسيطة بما يكفي لضم مجموعة مختلفة من السلوك ومعقدة بما يكفي لضم سلوكيات تحتاج نموذجًا **تفسيريًا**.
>
> (Schelling 1978: 89)

> يقدم شارفشتاين وشتاين Scharfstein and Stein [1990] **تفسيرًا** مختلفًا لسلوك القطيع يقوم مثل عملنا الحالي على التناظرات المعلوماتية. الاختلاف الرئيس بين تفسيرهما. والتفسير المقترح هنا أن تفسيرهما يقوم على مشكلة فاعلية؛ يكافأ الفاعلون في نموذجهما على إقناع مدير بأنهم على صواب. يؤدي هذا التشويه في الحوافز دورًا مهمًا في توليد سلوك القطيع في نموذجهما. وعلى خلاف هذا، يحصل الفاعلون في نموذجنا على كل العوائد التي ولدها اختيارهم، فلا وجود لتشويه الحوافز.
>
> (Banerjee 1992)

مع ذلك، لا بد أن نسأل هل كون الاقتصادي (أو مجتمع علم الاقتصاد) يعد النموذج معقولًا سببًا قويًا أيضًا للاعتقاد أنه يقدم تفسيرًا بحق. وهنا اختلف مع سوغدن في أن (معقولية) وصف ظاهرة معينة لدى فرد أو مجموعة باحثين ليست في حد ذاتها سببًا في قبوله تفسيرًا للظاهرة. تؤثر عوامل كثيرة على أحكام المعقولية، ليس لأغلبها صلة جوهرية بالتفسيرية، ومنها خبرات الفرد الشخصية وقيمه ونشأته وخلفيته التعليمية والعادات والثقافة المحلية والمعايير الاجتماعية وقواعد السلوك الراقي، داخل مجتمع الباحثين، وتفضيلاته النظرية وتاريخه.

قلت في كتابي Reiss 2008a: ch. 6 إن أحكام الاقتصاديين الذاتية على المنطقية أو المعقولية تتأثر بشدة بتفضيلاتهم النظرية للنماذج المصاغة رياضيًّا، التي تستخدم أدوات نظرية الاختيار العقلاني، وتحل المشكلات باستخدام مفاهيم التوازن. وليست هذه التفضيلات سببًا قويًّا لعدّ النماذج التي بها هذه السمات تفسيرية. ولنا إضافة حجج أخرى، كأن نذهب مذهب غاليليو، مثلًا، في أن العالم فيثاغورثي، وأن كتاب الطبيعة مدون بلغة الرياضيات (فتقول إن التفسيرات الأصيلة ينبغي أن تصاغ بلغة رياضية). سيعد قراء كثيرون اليوم هذا الزعم غير منطقي بدرجة عالية، مع ذلك يلزم تقديم استدلال قائم على زعم من هذا النوع.

يمكن أن توجد مصادر استدلال كهذا في مفاهيم التفسير العلمي التي تتنافس مع النموذج العلّي، وتحديدًا يفيد في هذا السياق منظور تفسير التوحيد الناجح للظواهر المختلفة. ونفحص الآن بقدر من التفصيل طرح فيليب كيتشر Philip Kitcher 1981 مفهوم التفسير (مع استبعاد بعض تفاصيله الفنية للاختصار) ثم نرى هل نستطيع أن نكمل طرح سوغدن بحيث نحل مفارقتنا.

يحتل مفهوم نسق الاستدلال موقع المركز في تصور كيتشر. يعرف كيتشر نسق الاستدلال العام بأنه يتكون من التالي: استدلال رمزي، ومجموعة من مجموعات تعليمات الاستيفاء تحوي مجموعة واحدة من تعليمات الاستيفاء لكل حد من حدود الاستدلال الرمزي وتصنيفًا للاستدلال الرمزي (1981: 516). والاستدلال الرمزي استدلال بعض حدوده غير المنطقية استبدل بها حروف صامتة (مجهولة القيمة)[*]، وتعليمات الاستيفاء توجيهات تحدد كيفية استبدال الحدود التي تولدها الجمل، ولها معنى داخل النظرية بالحروف الصامتة، ويحدد التصنيف أي الجمل مقدمات وأيها نتائج وأي قواعد الاستدلال تستخدم.

ويجب أن تكون أنساق الاستدلال صارمة؛ بحيث تشترك الجمل الرمزية والتصنيفات في تقييد عدد الاستدلالات التي يمكن استخلاصها من نسق استدلالي. والنسق الاستدلالي الذي يسمح بتوليد أي استدلال نسق غير مهم من المنظور العلمي (نضيف أن هذه صيغة من فكرة كارل بوبر أنه كلما استبعدت النظرية العلمية ظواهر تجريبية محتملة، أي لا تتنبأ بها، كانت النظرية أفضل. انظر Popper 1959: ch. 6).

(*) ليست متغيرًا أو غير محددة المعنى. (المترجم)

نفترض أن K هو مجموعة الجمل التي يقبلها مجتمع علمي معين، فإن مجموعة الاستدلالات التي تشتق بعض أعضاء K من غيرهم من الأعضاء هي ما (يمنهج) K. ولنذكر بأن أنساق الاستدلال يمكن استخدامها لتوليد الاستدلالات. يطلق كيتشر اسم مجموعة توليدية على مجموعات أنساق الاستدلال التي يكون فيها كل استدلال في عملية (منهجة) بداية نسق في هذه المجموعة. وأساس (المنهجة) مجموعة توليدية كاملة (أي إن كل استدلال مقبول يتعلق بـ K ويبدأ نسقًا ينتمي إلى عملية «المنهجة») وله القوة التوحيدية الأكبر. وأخيرًا، ترتبط القوة التوحيدية لأي أساس (فيما يخص K) طرديًا تبعًا لـ (أ) عدد النتائج التي يمكن استخلاصها من مجموعة الاستدلالات التي تولدها، و(ب) صرامة أنساق استدلالها، وترتبط ارتباطًا عكسيًا بعدد أعضائها (Kitcher 1981: 520).

إذا حكمنا بالحدس، كلما زادت النتائج التي يمكن استخلاصها باستخدام مجموعة أنساق الاستدلال نفسها مرارًا وتكرارًا، زادت صرامة أنساق الاستدلال، وكلما قلت مجموعة أنساق الاستدلال اللازمة لاستخلاص النتائج، زادت قوة التوحيدية للقاعدة. يمكننا الاختلاف حول الصياغة الدقيقة هنا، لكن مفهوم القوة التوحيدية عند كيتشر يعبر عن مطلب يشترطه اقتصاديون كثر في التفسير الجيد (انظر مثلًا Mäki 2001; Lehtinen and Kuorikoski 2007; Reiss 2002).

نتحول الآن إلى مناقشة الفراغ الذي غفل عنه تصور سوغدن للنماذج. فهو يرى أن النموذج الذي يصف عالمًا «معقولًا» نموذج تفسيري. قلت آنفًا إن معقولية نموذج لا تمنحه قوة تفسيرية في ذاته، لكن ماذا إن عدّ الاقتصاديون النماذج الموحدة معقولة على نحو مميز؟ يسمح لنا هذا بفهم مطالبتهم أن تكون النماذج رياضية مع استخدام مبادئ نظرية الاختيار العقلاني ومفاهيم التوازن -وتشكل كلها جزءًا من أنساق استدلال- يمكن استخلاص مدى واسع من الظواهر التجريبية منها. النموذج المعقول نموذج تفسيري؛ لأنه توحيدي.

لماذا تكون القوة التوحيدية ما يكسب النموذج صفة تفسيرية؟ لماذا نصدق أن مجموعة أنساق الاستدلال التي تسمح لنا باستخلاص أوصاف مدى أكبر من الظواهر المعنية لها إمكانية تفسيرية أكبر؟ لأن من وظائف العلم الكبيرة تحقيق الاقتصاد المعرفي، أو على الأقل هذا وجه من أوجه

النظر إلى ما يسعى العلم إلى تحقيقه. إن أي ممارسة اجتماعية تروي قصة مختلفة عن كل ظاهرة نسأل عنها لن تسمى علمًا؛ لأنها لم (تُمنهج) ما نعرفه عن العالم. فهي لا تختزل عدد الحقائق الأولية التي يلزمنا معرفتها لفهم الظواهر التي نهتم بها، وهي بذلك لا تمكننا من استخدام ما نعلم لاستنتاج معرفة عن ظواهر جديدة لم تلحظ من قبل. وبالتأكيد ليست القوة الموحدة الشيء الوحيد الذي نسعى إليه؛ إذ نسعى إلى تفسيرات الظواهر الاقتصادية، لكن قول إن التصورات تفسيرية إذا كانت توحيدية قول وجيه بالتأكيد.

من هنا، نقول إن أنساق الاستدلال التي ينزع علم الاقتصاد إلى إنتاجها قدرتها التوحيدية في أحسن الأحوال متهافتة للأسف؛ أي إنها تبدو كقوة تستمد تعريفها من مجموعة افتراضات تستطيع أن تكون بدايات مجموعات توليدية ذات قوة توحيدية عالية، لكنها في الواقع ليست كذلك.

تكمن المشكلة في مفهوم الصرامة. نذكّر بأن القوة التوحيدية لأي نسق استدلالي ترتبط طرديًا بصرامته، وإنه كلما منع النسق عدد الاستدلالات التي تستخلص منه (بتخصيص جمل رمزية وتعليمات استيفاء وتصنيفات شديدة التقييد) زادت صرامته، والأنساق الاستدلالية في علم الاقتصاد ليست صارمة على الإطلاق.

من أبرز أمثلة ذلك جملة رمزية سيئة السمعة مثل «يتصرف المستهلكون من أجل تعظيم المنفعة»، فإذا استخدمنا حرفًا صامتًا بدلًا من حدس غير منطقي، كانت «يتصرف المستهلكون من أجل تعظيم U ». فما القيود التي على تعليمات الاستيفاء الخاصة بـ U؟ الإجابة: قليلة جدًا، إن وجدت. وغالبًا ما يختزل الناس في نماذج تجعلهم يستمدون المنفعة من مكسب مادي، لكن النماذج تظل نماذج اقتصادية، إذا أولت اهتمامًا أكبر إلى السلع غير المادية مثل الصيت أو السمعة، أو حتى السلام العالمي. ولنطبق هذا بالطبع على المنتجين الذين يقال إنهم يعظمون (الأرباح). وربما تكون الأرباح مادية، لكنها ليست كذلك غالبًا. وعلى سبيل المثال، استخدمت سياقات تشبه سياق هوتلينغ كثيرًا لنمذجة التنافس الانتخابي (انظر مثلًا Osborne 2004: section 3.3). وبالطبع تعظم الأحزاب السياسية عدد أصواتها وليس أرباحها.

الأسوأ من هذا أن «المنفعة» يمكن أن يحل محلها حرف صامت (رمز مجرد)، وكذلك «المستهلك» (أو المنتج)، في ظل تعليمات استيفاء غير

مفيدة كذلك. وفي ذلك يقول دون تحديد إن أي «فاعل اقتصادي» لا يفترض حتمًا أن يكون بشريًا، بل إن شكلية علم الاقتصاد أقرب إلى العمل مع أجناس أخرى أو على نطاقات دون بشرية أو فوق بشرية (مثل Ross 2009. ولا تتسق تفضيلات الناس مع الزمن أحيانًا بسبب الحسومات المفرطة، وهذا تعارض صريح مع النظرية الاقتصادية، لكن الخطأ لا يكمن في النظرية الاقتصادية، كما يقول روس، بل ينبغي أن نتجاوز مرحلة الكلاسيكية الجديدة المتمركزة حول البشر، ونكف عن الاعتقاد بأن الأشخاص هم بالضرورة العناصر الاقتصادية الفاعلة. ويمكن استرداد الأنساق، مثلًا، بتصور السلوك البشري نتيجة عملية تفاوض بين عديد من الفاعلين الاقتصاديين دون المستوى الشخصي، مثل «المصالح طويلة المدى» و«قصيرة المدى» (انظر أيضًا Ross 2005، الفصل الثامن تحديدًا).

مبدأ تعظيم المنفعة من المبادئ القليلة الجديرة بالذكر في النظرية الاقتصادية. وهكذا، فإن الجمل الاختزالية وتعليمات الاستيفاء لا تقيد مدى الاستدلالات التي يمكن أن تولد تقييدًا شديدًا. وينطبق هذا على التصنيف. يحوي التصنيف قواعد الاستنتاج، وأهم قواعد الاستنتاج في علم الاقتصاد هي «حل النموذج باستخدام مفهوم توازن»، لكن مفاهيم التوازن كثيرة بالطبع. وتزخر بها نظرية اللعبة تحديدًا. مثّل توازن ناش (الاستراتيجية المختلطة والنقية) وتحسيناتها المختلفة، وتوازن اللعبة الفرعية التام، وتوازن الأيدي المرتعشة، وتوازن ماركوف التام، والتوازن التتابعي، وتوازن باي التام، والتوازن المستقر التطوري، وهكذا (انظر، على سبيل المثال، Fudenberg and Tirole 1991). ولا تقيد مفاهيم التوازن مدى الاستدلالات التي يمكن توليدها تقييدًا كبيرًا. المؤكد أن قاعدة الاستدلال- استخدم أحد أشكال توازن ناش لحل لعبة- تقيد بالفعل فضاء الحل. ونظرًا (أ) لأن توازنات ناش كثيرة في المعتاد، و(ب) لأنه لا توجد قواعد واضحة للاختيار من بين توازنات ناش، و(ج) لأنه من منظور النظرية الاقتصادية، فإن تسويغ استخدام توازن ناش بوصفه مفهوم حل تسويغ متهافت، فمن الصعب الاعتقاد بأن النظرية الاقتصادية تقيد عدد الاستدلالات التي يمكن توليدها من نسق استدلالي تقييدًا محكمًا (انظر الفصل 4).

يقول فريدمان إن النظرية التي تستحق اسمها تتكون من لغة ومجموعة من الفروض الحقيقية .(M. Friedman 1953) وأداء علم الاقتصاد جيد على مستوى اللغة (لغة المنطق والرياضيات ونظرية الاختيار

العقلاني ومفاهيم التوازن)، لكنها تفتقر إلى الفروض الحقيقية؛ أي الجمل الاختزالية التي لها محتوى أصيل بمعنى أنها تقيد عدد الجمل التي يمكن أن تولد منها (بمساعدة تعليمات الاستيفاء وشكل من التصنيف). وإن الزعم بأن علم الاقتصاد المعاصر توحيدي، مثل قول إن التعبير عن الأفكار الاقتصادية باللغة الإيطالية توحيدي. مهما ظن الاقتصاديون عند قولهم إنهم يقدمون تفسيرات لهذه الظاهرة أو تلك، فإن ما يقدمون من تصورات ليست تفسيرية من حيث القوة التوحيدية التي لأنساق الاستدلال التي اشتقت منها.

خلاصات

الغريب في المفارقات الأصيلة أنها لا تحل بسهولة. صحيح أن حل المفارقات ممكن دائمًا بإجراء حاسم يمثل استبعاد فكرة أو أكثر من التي تكون المفارقة، لكن هذا يعني عادة تجاهل المشكلة، كما أنه يولد حاجة لتفسير لماذا يصدق هذا العدد الكبير من الناس هذا الزعم، إذا كان واضح الخطأ ولا لبس في هذا؟

ومفارقة النمذجة الاقتصادية أصيلة بهذا المعنى. أعتقد أن المحاولات الأخرى لحلها أخفقت، ولا أرى سبلًا كثيرة إلى محاولات المستقبل. ربما كان التفكير في قدرة النماذج على التفسير بطرق مختلفة عن النماذج المعرفية العلية والتوحيدية المعتادة سابق لأوانه، لكن قبل أن تأتي هذه الطريقة الجديدة في التفكير، وتثبت موافقتها النمذجة الاقتصادية المعاصرة، تظل الاستجابة للمفارقة في حالة ارتباك.

أسئلة للدراسة

1. ربما كان لكل النماذج صبغة مثالية بدرجة ما، لكن بعض النماذج ربما تكون أصدق من غيرها. فهل يساعد هذا التصور على حل المفارقة؟
2. هل ترى سبلًا أخرى لحل المفارقة؟
3. قارن بين النماذج الاقتصادية ونماذج الفيزياء. هل نماذج الفيزياء أشد تقييدًا من النماذج الاقتصادية؟
4. لماذا يفترض التفسير العلمي الناجح الصدق؟ هل يمكن لطرح علّي فاسد أن يفسر؟
5. لعل عدم انطباق منظور التفسير التوحيدي على النماذج الاقتصادية (كما سبق) سببه صياغة كيتشر الخاصة لهذا التصور، فهل يوجد معنى حدسي تكون فيه النماذج الاقتصادية توحيدية؟

قراءات مقترحة

الكتابات عن النماذج وفيرة الآن، فيتيح فريغ وهارتمان Frigg and Hartmann 2012 لها مقدمة جيدة. ويتصدر قائمة أهم الكتابات Morgan and Morrison 1999 ، ويحوي عددًا من المقالات عن النماذج في علم الاقتصاد تحديدًا. ومن أوائل من ناقشوا أهمية النماذج (وليست النظريات) للعلم تفصيلًا كانت N. Cartwright 1983. وللاطلاع على نماذج في علم الاقتصاد، انظر Alexandrova 2006, 2008, Gibbard and Varian 1978, Gilboa *et al.* 2011, Hindriks 2008, Knuuttila 2009 and Morgan 2001, 2012. ويقدم Suárez 2009 مجموعة مهمة من المقالات الحديثة عن النماذج وصبغ المثالية.

من الأعمال الكلاسيكية عن صبغ المثالية McMullin 1985. ويحوي الفصل الخامس في N. Cartwright 1989 مناقشة مفيدة جدًا. ومقال Weisberg 2007 من المقالات الحديثة المهمة. ولعلم الاقتصاد تحديدًا، انظر Hamminga and De Marchi 1994، لا سيما الفصل الذي كتبه هوفر Hoover.

ناقش هذا الفصل بقدر من التفصيل الطرح التوحيدي للتفسير الذي قدمه فيليب كيتشر، المدافع الآخر الأساسي عن المنظور التوحيدي في التفسير هو مايكل فريدمان. انظر Michael Friedman 1974. يقدم Strevens 2004 طرحًا للتفسير يدعي أن به مزايا التصور العلّي والتوحيدي. يقدم Bokulich 2011 and Kennedy 2012 تصورات عن قدرة نماذج الفيزياء الفاسدة على التفسير.

الباب الثاني
المنهجية

8 القياس

- نظرة عامة
- الملاحظة
- تضخم سعر المستهلك
- البطالة والناتج المحلي العام
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

تناول الباب الأول من هذا الكتاب النظرية الاقتصادية. يُنظّر علماء الاقتصاد لأغراض شتى من أبرزها التفسير العلمي للظواهر الاقتصادية، لكن مهما كان الغرض المستهدف، فمن غير المرجح أن تحقق النظرية هدفها، إلا إذا أيدها الدليل. من هنا، ينظر الباب الثاني في موضوع الدليل؛ أي توليد السند التجريبي أو المنهجية. ولتوليد السند التجريبي في علم الاقتصاد نوعان رئيسان من المنهج: الملاحظة والتجريب. وكما يظهر من مسمى مناهج الملاحظة، فإنها تهدف إلى استخلاص نتائج عن النظريات الاقتصادية دون اللجوء إلى التدخلات التي يصممها عالِم الاقتصاد. يعتمد الاقتصاديون في الممارسة على عمل مكاتب الإحصاء وغيرها من هيئات التزويد بالبيانات فيحللون ما يأتيهم من بيانات باستخدام نماذج الإحصاء والاقتصاد الإحصائي. وعلم الاقتصاد الإحصائي موضوع الفصل 9. تفرض المناهج التجريبية على الاقتصادي دورًا أنشط في عملية جمع البيانات. فالاقتصادي يصمم تدخلًا وينفذه، ويرصد النتيجة ويسجلها، وبعدها يحلل البيانات، وغالبًا ما يستخدم أيضًا تقنيات إحصائية لا تقل تعقيدًا عن المستخدمة في مناهج الملاحظة. ستكون التجارب الاقتصادية موضوع اهتمام في الفصلين 10 و11.

ينظر الفصل الحالي في العمل الشاق الذي تؤديه مكاتب الإحصاء، مثل مكتب إحصاءات العمل في الولايات المتحدة، ومكتب المملكة المتحدة للإحصاءات القومية، وهيئة الإحصاء الفيدرالية الألمانية، ومكتب الإحصاء المركزي بهولندا، ومنظمة الصحة العالمية، وكثير من مقدمي البيانات غير الحكوميين مثل منظمة الشفافية العالمية CPI (وهي منظمة غير حكومية تنشر مؤشر كشف الفساد) أو مكتب أبحاث الاقتصاد القومي وهو خاص (NBER) لإطلاع صناع السياسة والباحثين العلميين وعموم الناس على حالة الاقتصاد عن طريق وضع مؤشرات اقتصادية. والمؤشرات الاقتصادية أرقام قياسية مثل مؤشر أسعار المستهلك (اختصاره CPI أيضًا)، والإنتاج الصناعي تستهدف تمثيل حقيقة معينة عن الاقتصاد، في هذه الحالات معدل التضخم الجاري والتغيرات في مخرجات القطاع الصناعي في الاقتصاد.

يعي أغلب الاقتصاديين أن قضايا القياس الضخمة هي التي تكمن وراء مقولات تبدو حميدة مثل «كان تضخم سعر المستهلك في هولندا 2.6+ % سنويًا حتى أبريل عام 2011» أو « 45% من الشعب الإسباني دون سن 35 عاطلون حاليًا»، لكنهم نادرًا ما يشتبكون بجدية في عملية تصميم قياس، ويتركون المهمة (للمتخصصين) العاملين في هيئات الإحصاء. سأقدم لاحقًا أسبابًا لاعتقادي أن هذه حال يرثى لها. من المهم فهم قضايا القياس المرتبطة بكل مؤشر اقتصادي. ينظر هذا الفصل في مؤشر واحد هو تضخم سعر المستهلك بشيء من التفصيل، وإلى إجمالي الناتج المحلي والبطالة بإيجاز. وللثلاثة أهمية نظرية وعملية ضخمة. ويمثل الثلاثة إشكاليات كبرى. لكنني سأبدأ بعدة ملاحظات عامة عن (الملاحظة).

الملاحظة

لماذا للملاحظة هذا الدور المهم في العلم؟ ما الملاحظة والبيانات والدليل وكيف تترابط؟ نعود إلى ديفيد هيوم لنجد إجابة. كما رأينا في الفصل 1، كان هيوم يرى أن المعرفة الأصيلة نوعان: فهي إما صدق منطق ورياضيات، وبهذا فهي بطبعها صادقة (صادقة بداهة)، أو صدق واقع، وهي صادقة بالملاحظة. وما لا يقع في أحدهما ليس معرفة، بل رأي في أحسن الأحوال. هذا التصنيف الثنائي للمعرفة الأصيلة، إلى منطق ورياضيات من جانب والوقائع المرصودة من جانب آخر، يسمى «شوكة هيوم» (انظر [1748] Hume 1999).

أثبت تقدم العلم أن الاعتقاد بأن كل المعرفة الأصيلة تنتمي إلى أحد النوعين اعتقاد متهافت. فقد نقل اختراع الأدوات العلمية كالمنظار والمجهر ومقياس الحرارة عالمًا كاملًا من حيز غير المنظور للحواس البشرية إلى حيز الاستقصاء العلمي. والمطالبة بأن يقتصر العلم على ما يمكن ملاحظته تعوق العلم.

مع ذلك، يصعب تجاوز بدهية أن المعرفة العلمية تختلف عن غيرها من أنواع المعرفة -الفنية والأدبية والدينية-، وأن هذا الاختلاف يرتبط بادعائها الاستناد إلى الدليل، والاستناد إلى الدليل يرتبط بعملية الملاحظة. أحد سبل التوفيق بين الفكرتين المتعارضتين؛ أي إن المعرفة القائمة على الملاحظة أصدق من غيرها من أنواع المعرفة، وبذلك تؤدي دورًا متميزًا بعض الشيء، وإن أغلب الأشياء التي يتعامل معها العلم المتقدم ليست قابلة للملاحظة، إثبات أن مفهوم الملاحظة أو قابلية الملاحظة تغير مع التقدم التقني. وهذا ينطبق فيما يبدو على العلم الطبيعي والاجتماعي.

يغلب على العلماء استخدام مصطلحات، مثل يلاحظ وملاحظة وقابل للملاحظة، لوصف ظواهر خارج نطاق الحواس البشرية، وفيما يلي وصف علماء فيزياء الفضاء داخل الشمس نقلًا عن (Shapere 1982: 486):

> تنشأ النيوترونات في القلب النجمي شديد الحرارة بحجم أقل من واحد على مليون من الحجم الكلي للشمس. ومنطقة القلب محمية بجدار سميك من طبقات محيطة، فلا سبيل إلى ملاحظتها مباشرة إلا عن طريق النيوترونات.
>
> (Weekes 1969: 161 نقلًا عن Shapere 1982: 486)

لا سبيل معروف لرؤية الداخل النجمي إلا النيوترونات.

(Clayton 1968: 388 نقلًا عن Shapere 1982: 486)

النيوترونات جسيمات ضئيلة لا كتلة لها تقريبًا وغير مشحونة، واحتمال تفاعلها مع مادة أخرى ضعيف جدًا بسبب حجمها وكتلتها وشحنتها المتعادلة. وتقتضي (ملاحظتها) استخدام مجسات شديدة التعقيد (خزان بحجم مسبح أوليمبي مليء بالكلورين) وحتى هذه الأدوات لا يمكنها كشفها إلا في أحيان نادرة، فالحواس البشرية أبعد ما تكون عن إدراكها.

لا شك تلزم معلومات أساسية كثيرة للملاحظة داخل الشمس باستخدام صور غرفة الفقاعات التي تشير إلى وجود عنصر الأرغون الغازي، وهو يشير إلى تفاعل الكلورين مع جسيم النيوترون، ولا يرجح بحال أنه نشأ في أي مكان غير داخل الشمس. يميز دودلي شابير Dudley Shapere نظرية المصدر ونظرية الانتقال ونظرية المتلقي من بين الأشياء المطلوبة لاستنتاج من علامات على غرفة الفقاعات حقائق عن داخل الشمس (Shapere 1982). المهم عند شابير (أ) أن يكون لدى علماء فيزياء الفضاء النظريات الملائمة و(ب) ألا يكون لديهم سبب للشك في صحة هذه النظرية في سياق هذا التطبيق. ولهذه الأسباب يعد داخل الشمس (قابلًا للملاحظة)، وبشكل مباشر، برغم أنه غير مرئي للبشر، دون استخدام أدوات معقدة.

للاقتصاديين مفهوم مماثل عن قابلية الملاحظة. ومن ذلك ما يلي:

بيّن دايفرت Diewert... أن مؤشر تكلفة المعيشة القياسية الحقيقية (غير القابل للملاحظة) حسب مؤشر بولاك- كونوس Pollak-Konüs كان بين مؤشري أسعار باسك ولاسبريس Paasche and Laspeyres (القابلة للملاحظة).

(Diewert 1998: 48)

من السهل التنظير عن علاقات متغيرات معرّفة بدقة، ويختلف عن هذا تحديد مقاييس دقيقة لهذه المتغيرات. وعلى سبيل المثال، تشيع في الكتابات التجريبية حاليًا صعوبة الحصول على مقاييس معقولة للأرباح وأسعار الفائدة ورؤوس الأموال الأساسية، والأسوأ منها تدفقات الخدمات من رؤوس الأموال الأساسية، وربما لا يوجد نظير

قابل للملاحظة للمتغير النظري في أسوأ الأحوال. والكتابات عن نموذج الدخل الدائم الاستهلاكي... تقدم مثالًا لافتًا.

(Greene 2000: 211)

يضع فريدمان مفهوم الدخل الدائم $Y(P)$ في كتابه *A Theory of the Consumption Function*, Friedman (1957) نظرية في دالة الاستهلاك بوصفه متغيرًا تفسيريًا للاستهلاك. ولتقدير غير القابل للملاحظة $Y(P)$ يطرح التالي:

$$E[Y(P)] = \beta \int_{-\infty}^{T} e^{(\beta-a)(-T+t)} Y(t)dt \qquad (1)$$

حيث يشير E إلى (تقدير) و $Y(t)$ إلى الدخل القابل للملاحظة في المدة t و β هو معامل التكيف في نموذج التوقعات الذي يستند إليه (1) و a متغير اتجاه يستخدم في عملية الوزن.

(Wright 1969: 845)

تقدم تقنية مرشح كالمان Kalman-flter (نمذجة حالة الفضاء) مدخلًا مفيدًا إلى تقدير متغير النايرو NAIRU؛ لأنه مصمم لتمييز متغير غير قابل للملاحظة -مثل النايرو- على أساس افتراضات تصاغ عن خواص الاقتصاد الإحصائي للمتغير والعلاقة المتداخلة بين هذا المتغير ومتغيرات أخرى قابلة للملاحظة [مثل البطالة].

(Logeay and Tober 2004: 2–3)

في كل مقتبس أوردناه، تتعارض المتغيرات القابلة للملاحظة- مؤشرات باسك ولاسبيرس للأسعار والدخل والبطالة- مع أخرى تعد غير قابلة للملاحظة- مؤشر تكلفة المعيشة (الحقيقية) والدخل الدائم ونايرو (أي معدل تضخم البطالة غير المتسارع). يرتبط الاختلاف الأكبر بين القابل للملاحظة، وغير القابل للملاحظة، كما هو الحال في الفيزياء، بثبات المعرفة الأساسية اللازمة لاكتساب علم بالظاهرة المَعنية.

سنرى فيما يلي تفصيلًا ضرورة طرح افتراضات كثيرة، غالبًا تكون خلافية، لاستنتاج قيمة متغير من البيانات حتى المتغيرات التي تعد قابلة للملاحظة، لكن هذه الافتراضات لا تشمل أي نظرية اقتصادية محددة، ويختلف الحال في المتغيرات غير القابلة للملاحظة. ينشأ مؤشر تكلفة المعيشة الحقيقية عن نظرية الاختيار العقلاني، والدخل الدائم عن نظرية فريدمان في الاستهلاك، ونايرو عن «افتراضات عن العلاقة المتداخلة بين هذا المتغير ومتغيرات أخرى قابلة للملاحظة». وهكذا يبدو أن الاقتصاديين يثقون بالهيئات الإحصائية ولا يثقون بنظرياتهم، لكنهم يشاركون علماء فيزياء الفضاء عند شابير مفهومًا عن قابلية الملاحظة يختلف كثيرًا عن مفهوم الناس العاديين وعن مفهوم الفلاسفة. يَعُد العوام والفلاسفة أن القابل للملاحظة هو ما يمكن كشفه بالحواس المجردة. أما العلماء، فيعدون الشيء القابل للملاحظة هو ما يمكن قياسه قياسًا يعتمد عليه (أو بعبارة أخرى، ما يمكن كشفه بجهاز مناسب وإنتاجه بعملية مفهومة جيدًا- راجع1982 Shapere). فتغيرات مستوى الأسعار (أو الدخل القومي أو معدل البطالة) قابلة للملاحظة في أحسن الأحوال بتعريف عالم الاقتصاد، وليس بالمعنى الشائع للكلمة. فبالعين المجردة ترى بطاقة سعر معينة، لكنك لا ترى متوسط معدل تغيرات الأسعار عبر اقتصاد كامل.

ولا بد من إضافة بعض الملاحظات الاصطلاحية هنا. البيانات نواتج فورية للقياسات. قراءات الحرارة وصور غرفة الفقاعات وتسجيلات الأسعار ونتائج الاستبيانات كلها بيانات. وهي قابلة للملاحظة بالمعنى العادي للكلمة. وتمثل أدلة على (حقائق عن) الظواهر. عرفت الظواهر في الفصل 2 بوصفها أحداث أو عمليات (متكررة عادةً) لها أهمية علمية. يقول جيمس بوغن وجيمس وودوارد (Bogen and Woodward 1988) إن النظريات لا البيانات تتنبأ (بالظواهر وتفسيرها). تنتج البيانات عن عوامل تتسم بقدر من الخصوصية يمنعها من أن تكون موضوع تنظير علمي. ولنأخذ مثال سجل فرد واسمه جون دو، صار عاطلًا في الأسبوع الماضي. تصف نظريات البطالة ثبات الأجور والانخفاض الإجمالي في الطلب والصدمات الخارجية السلبية ومقابل البطالة الباهظ والاحتكاك(*) بأنها من أسباب البطالة. ولعل بعض هذه العوامل أسهمت في بطالة جون دو. ويجوز أن تكون نتاج ظروف شتى لها من الخصوصية والغرابة في هذه الحالة الفردية ما يمنعها من أن تكون موضوع نظرية اقتصادية. لعله سرق من مستلزمات

(*) كل ما يقيد العمل في السوق بمبدأ التنافس وغياب المعلومات مثل تكلفة النقل البعيد. (المترجم)

المكتب أو أُوقف صاحب عمله بسبب التحايل المالي، وربما استخدم فرصة عمل خارجية كأداة تفاوض على رفع الأجر، ولعل صاحب عمله قال له «أنت حر»، لكن الفرصة الأخرى ضاعت. وعليه، فإن سجل بطالة جون دو يستخدم مجرد بيانات لاستنتاج حقيقة عن ظاهرة هي نفسها موضوع تنظير علمي، ولنقل إنها حالة التغير الحالية في معدل البطالة في بلدٍ ما.

وسأصف فيما يلي عملية استخدام البيانات لاستنتاج حقائق عن ظاهرة اقتصادية- وتحديدًا قيمة متغير اقتصادي- عن الأمثلة الثلاثة المذكورة آنفًا، وهي تضخم سعر المستهلك وإجمالي الناتج المحلي والبطالة. سيكون تضخم سعر المستهلك الحالة الرئيسة، لكنني سأناقش بإيجاز إجمالي الناتج المحلي والبطالة للمقارنة. يعد الاقتصاديون المتغيرات الثلاثة قابلة للملاحظة، لكننا سنرى أن قياسها يستلزم وضع عدد كبير من الافتراضات الأساسية التي غالبًا ما ستكون خلافية. ويقتضي وضع هذه الافتراضات التزامًا حقيقيًا من الباحث فيما يخص الحقائق المتعلقة بإجراءات القياس وغرض القياس، وكذلك أحكام القيمة. ومن النتائج الطبيعية لهذه النقاط أن يكون الاقتصاديون المحيطون بجوانب إجراءات القياس المرتبطة بعملهم، أشد انخراطًا في تصميم إجراءات القياس مما هم الآن.

تضخم سعر المستهلك

أول ما أنظر فيه في هذا القسم دليل سعر المستهلك الأمريكي CPI الذي يقيس تضخم سعر المستهلك. ولقياس التضخم أهمية كبرى للجمهور العام في الجيل الحالي وما بعده. فبما أن الشرائح الضريبية وبرامج الإنفاق العام وكثيرًا من العقود الخاصة، تدخل في مؤشر التضخم، فإن معدل التضخم المقاس يؤثر في صافي دخول أغلب الموظفين ومتلقي الإعانات الحكومية والمعاشات والمستحقات الحكومية والإنفاق الحكومي والدين القومي. ولقياس التضخم أهمية لا تنازع في التحليل الاقتصادي. تتعلق تحليلات تجريبية كثيرة للظواهر الاقتصادية، إن لم تكن أغلبها، بما يسميه الاقتصاديون المتغيرات الحقيقية، ويقصدون بها المتغيرات التي يصيبها الانكماش بسبب مؤشر تضخم. فإذا وجدنا أن مؤشرنا يسيء تمثيل جانب الظاهرة الذي نهتم به إساءة خطيرة، فإن هذا ينذر بنزع مصداقية كثير مما نعرفه عن الاقتصاد، ليس فيما يخص وصف الاقتصادات المختلفة ومقارنتها وحسب، بل فهمنا العلاقات العلّية المسؤولة عن الظواهر المعنية

أيضًا. فإذا وجدنا تحيزًا دالًا في معدل التضخم المقاس، فإن كثيرًا من أفكارنا والنتائج المتعلقة بالكميات الاقتصادية مثل الدخل والنمو والإنتاجية والمال وعلاقاتها المتداخلة، ربما ينبغي إعادة النظر فيها (بالطبع إذا كان CPI دليل سعر المستهلك المستخدم يستعمل كعامل انكماش).

قياس مؤشر سعر المستهلك CPI

مؤشر سعر المستهلك كما يدل اسمه مؤشر أسعار. ومؤشر الأسعار يتتبع تكلفة شراء سلة محدودة من البضائع عبر الزمن. فإذا كانت q_{i0} تشير إلى كمية البضائع i في سلة فترة القاعدة في الزمن 0 و p_{i0} و p_{i1} يشيران إلى سعر فترة القاعدة والسعر الحالي في الزمن 0 و 1 على الترتيب، فإن $L_{01} = \Sigma q_{i0}p_{i1}/\Sigma q_{i0}p_{i0}$ هو مؤشر سعر الفترة الحالية بالنسبة إلى فترة القاعدة أو مؤشر أسعار لا سبيريس.

في الولايات المتحدة الأمريكية، يتولى مكتب إحصاءات العمل (BLS) قياس مؤشر سعر المستهلك؛ إذ يجمع عينات أسعار 71 ألف سلعة وخدمة شهريًا في 22 ألف وحدة بيع تجزئة في 88 منطقة عبر البلاد، وهي ما تعرف بوحدات العينات الأولية. ويجمع مكتب إحصاءات العمل أيضًا معلومات من حوالي 40 ألف مستأجر وصاحب عقار، و20 ألف صاحب منزل لمكونات نشاط الإسكان في مؤشر سعر المستهلك. وتُجمع هذه السلع والخدمات المفردة على خطوتين، في الأولى تجمع الأسعار المفردة في 9108 طبقة، واحدة لكل 207 أصناف في 44 منطقة. وطبقة الصنف مؤشر منخفض المستوى لمجموعات وخدمات مثل (بدل الرجال والمعاطف الرياضية وملابس الخروج) و(خدمات الحدائق والعناية بالنجيل المنزلي). وتحدد أرخص الأصناف (ELI) داخل كل طبقةِ أصناف. لبعض الطبقات صنف أرخص واحد (مثل «التفاح»)، ولطبقات أخرى عدد من أرخص الأصناف المتنوعة بدرجة أو بأخرى (مثل «خدمات الأطباء») والمنطقة إما جغرافية (32 منطقة توازي مواقع في 29 مدينة) أو قطاع يمثل المدن الصغيرة والمتوسطة في مناطق عدة في الولايات المتحدة (أي المناطق الاثنتي عشرة الباقية من 56 وحدة جمع عينات أساسية).

بما أن مؤشر الأسعار يقيس تكلفة شراء سلة سلع محددة، ينبغي اتخاذ قرارات عن طريقة معاملة الحالات التي تتغير فيها مواصفات السلع

بأي شكل. وفيما يلي أمثلة لهذه التغييرات، تزداد الأهمية النسبية لبعض السلع للمستهلكين وتتراجع أخرى، يتوقف إنتاج بعض السلع وتنتج سلع جديدة، تتحسن جودة سلع أو تتدهور، تتغير قنوات التوزيع، تنشأ قنوات أخرى، تتغير عوامل بيئية مهمة للمستهلك.

يستخدم مكتب إحصاءات العمل مجموعة من طرق التعامل مع عالم متغير. وبرغم أن مؤشر سعر المستهلك مؤشر سلة سلع ثابتة اسميًا، فإن عادة مكتب إحصاءات العمل تحديث موازينه كل بضعة أعوام. وتأتي الموازين نفسها مما يسمى «مسح إنفاق المستهلك» (CES) الذي يجمع معلومات تفصيلية عن النفقات المباشرة من عينة قومية من الأُسر. وبهذا، يمكن التعرف إلى البديل وعلى مشكلة السلع الجديدة في آن واحد، ولو بشكل غير دقيق.

تستخدم الموازين المستمدة من «مسح إنفاق المستهلك» لتجميع مؤشرات أسعار ذات مستوى أعلى من مؤشرات طبقات الأصناف. فما دون مستوى الطبقة، تستند الموازين المستخدمة في التجميع من أسعار مفردة من مصدرين. أولًا، يجري مكتب التعداد ما يسمى «مسح نقطة الشراء» (POPS) الذي يسعى إلى قياس توزيع النفقات على منافذ بيع التجزئة المختلفة. وينتخب «مكتب إحصاءات العمل» عينة منافذ بيع في منطقة معينة بناءً على نتائج «مسح نقطة الشراء». ويتناسب احتمال الدخول في العينة مع نصيب منفذ البيع من النفقات الإجمالية في المنطقة للصنف المختار. ثانيًا، يزور الاقتصاديون في مكتب إحصاءات العمل هذه المتاجر ويختارون صنفًا أو أكثر يحدد على أساسه ضمه إلى فئة الأصناف العليا. ويتناسب احتمال اختيار الصنف مع نصيبه المقدر في عائد منفذ البيع.

في هذه العملية، يتعرض حوالي 20% من كل الأصناف إلى الدخول في العينة بالدور كل عام؛ أي تحل أخرى محلها، وليس بالضرورة أصناف مناظرة. معنى هذا أن الدورة تكتمل كل خمس سنوات. ويجري مكتب إحصاءات العمل إجراءات متنوعة لتعديل الجودة.

ليس أخذ عينات بالدور مصدر استبدال الأصناف الوحيد. يسعى مكتب إحصاءات العمل إلى التحقق من أن نوع الصنف نفسه يعاد تسعيره كل شهر، وهذا ليس ممكنًا دائمًا؛ لأن أي صنف ربما لا يتاح مؤقتًا أو مطلقًا. في هذه الحالة، يستطيع ممثل المكتب الحكم على الصنف الجديد مقارنة بالقديم، باتباع إرشادات مقننة. فإذا عد الصنف غير مناظر تطبق أحد

إجراءات التعديل، وفيما يلي عرض عام:

1. طريقة التداخل: إذا توافر الصنفان الجديد والقديم في فترة معينة (لنقُل t)، يحسب التغير في المؤشر باستخدام التغير في سعر الصنف القديم بين t و t-1، وتغير سعر الصنف القديم بين t و t+1. وهذا ضمنًا يعامل الفرق السعري بين الصنف القديم والصنف الجديد كأنه انعكاس لاختلاف الجودة بينهما، ولا شيء غير هذا، لكن هذه الطريقة نادرة الاستخدام إلا في أخذ العينة بالدور؛ لأن الصنف القديم والجديد نادرًا ما يتوفران في وقت واحد.

2. طريقة نسبة التكلفة المضافة. يُطلب من المنتجين في بعض الفئات تقدير تكلفة تحسين معين في الجودة. ثم تخصم هذه التكلفة (التي ترتبط بالحد الأقصى لقيمة التجزئة المقدرة) من اختلاف السعر حتى تعكس تحسين الجودة. ويشيع استخدام هذه الطريقة في مجال المَركبات.

3. الطريقة الهيدونية/ تقدير درجة المتعة. يستخدم مكتب إحصاءات العمل أساليب تقدير المتعة بشكل محدود في مجال الإسكان والملابس. وفي تقديرات المتعة تقسم السلعة إلى مواصفات عديدة، مثل: القدم المربع، وعدد الحمامات، وعمر الشقة. وبعد الحصول على تقديرات المواصفات الفردية وملاحظات هذه المواصفات في سلعة أو خدمة يمكن تحليل تغير السعر إلى تغير بسبب تغير الجودة، ويعود هذا لعوامل أخرى.

4. طريقة الربط. تستغل طريقة الربط معلومات عن أصناف وثيقة الصلة. فإذا شوهد الصنف القديم آخر مرة في t-1 وشوهد الجديد لأول مرة في t، فإن تغير السعر بين t-1 و t يحسب باستخدام تغير سعر الصنف وثيق الصلة بين t و t-1، ومن ثم يكون التغير في سعر الصنف الجديد. هذه أشيع طريقة تستخدم خارج أخذ العينة بالدور. وهي تعني أيضًا تعديلًا في الجودة. وفي هذه الحالة يعامل اختلاف السعر بين السلعة وثيقة الصلة والسلعة الجديدة بوصفها لا تعكس سوى تغير الجودة.

مشكلة أرقام المؤشر

لا يقيس مؤشر الأسعار التغيرات في مستوى الأسعار قياسًا صحيحًا، إلا إذا كان التغير في الأسعار فقط. فإذا تغيرت الأسعار والكميات (أي عندما يقرر الناس استهلاك كمية أكبر من بعض السلع وكمية أقل من أخرى)،

ينشأ لبس: هل نستخدم الموازين (الكمية) لفترة القاعدة أو موازين الفترة الحالية؟ إذا كانت الأولى، كان لدينا مؤشر لاسبيريس الذي ذكرناه سابقًا، وإن كانت الثانية كان لدينا مؤشر باسك، ولكلٍ مميزاته وعيوبه. يجيب مؤشر لاسبيريس عن سؤال دقيق: كم سأدفع اليوم إذا اشتريت سلة السلع نفسها التي اشتريتها الفترة الماضية؟ لكن مؤشر لاسبيريس يتقادم سريعًا جدًّا. نفترض أن قانون إنجل (الذي يقول إن الناس تنزع إلى شراء طعام أقل كلما صاروا أغنياء) كان صحيحًا، وأن دخول الناس تتزايد سريعًا. ففي الفترة القاعدية، بينما المستهلكون فقراء نسبيًا، فإنهم ينفقون أغلب ميزانياتهم على الطعام، لكن نصيب الطعام من دخولهم سيتناقص مع زيادة الدخول. يجمد مؤشر لاسبيريس أذواق الناس في الفترة القاعدية التي ستزداد بعدًا عن تمثيل ذواتهم مع الزمن. أما مؤشر باسك، فهو دائمًا متجدد من وجه ما؛ إذ يستخدم موازين الفترة الحالية، ويمكن تأويله تناظريًا مع مؤشر لاسبيريس: كم كنت أدفع الفترة الماضية لو اشتريت سلة الطعام نفسها التي اشتريتها في هذه الفترة؟ من العيوب أن القياس أصعب، فقياس مؤشر لاسبيريس بعد إقرار سلة السلع الأولية لا يستلزم إلا ملاحظات الأسعار. ويستلزم مؤشر باسك ملاحظات كمية بالإضافة إلى الأسعار؛ لأنه يستخدم موازين الفترة الحالية. وللمؤشرَين أيضًا عيوب نظرية، وعلى سبيل المثال، ينبغي أن يكون لرقم المؤشر الخاصية التالية: في وجود ثلاث فترات مرتبة t_1, t_2, t_3، فإن مؤشر أسعار الفترتين t_1, t_2 مضروبًا في مؤشر أسعار الفترتين t_2, t_3 ينبغي أن يساوي مؤشر سعر الفترتين t_1, t_3 . ولا يستوفي المؤشران لاسبيريس وباسك هذه الخاصية.

يشار أحيانًا إلى هذا اللبس في اختيار المؤشر الصحيح بأنه «مشكلة رقم المؤشر» (مثل: Samuelson and Nordhaus 1992: 590)، ويقال أحيانًا إن مؤشر لاسبيريس يتزايد في تقدير التضخم، ويقلله مؤشر باسك. ويقوم هذا الزعم على أن المستهلكين يستبدلون بسلعٍ صارت أغلى سلعًا أرخص حتى يحافظوا على مستوى معيشة ثابت. وهكذا، يغالي مؤشر لاسبيريس في تمثيل السلع الغالية؛ (لأن المستهلكين استبدلوها بغيرها) ويبخس مؤشر باسك تمثيلها (في الفترة القاعدية التي كان الناس يشترون فيها).

يقدر ما يسمى «مؤشر تكلفة المعيشة» (COLI) قدر المال المطلوب، ليس لشراء سلة بضائع ثابتة، بل مستوى ثابت من المنفعة. وضع هذا المفهوم دعاةُ «المدخل الاقتصادي» إلى تناول أرقام المؤشر، الذي يفترض أن

المستهلكين فاعلون اقتصاديون عقلانيون تمامًا. ويمكن إثبات أن مؤشر لاسبيريس بالفعل يغالي في تمثيل مؤشر تكلفة المعيشة في ظل افتراضات معينة، بينما يبخسها مؤشر باسك، أما المؤشر الذي يوضع بعد أخذ المتوسط الهندسي بين مؤشري لاسبيريس وباسك، فيقربها جيدًا. يسمى هذا المؤشر الجديد «مؤشر فيشر» Fisher index (باسم عالم الاقتصاد إيرفينغ فيشر، وهو، من بين أشياء أخرى كثيرة، أحد الآباء المؤسسين لنظرية (أرقام المؤشر) ويشار إليه بأنه «مؤشر تفضيلي»؛ لأنه يقترب من كونه مؤشر تكلفة معيشة حقيقية.

ترتبط قضيتان بالسؤال: هل «مؤشر تكلفة المعيشة» المفهوم الصحيح وراء مؤشر سعر المستهلك. إحداهما ترتبط بسؤال عن الحقائق والأخرى عن التقييم. سؤال الحقائق عن مدى تفسير بدائل السلع بالفعل باستخدام نموذج الاختيار العقلاني الذي يفترض تفضيلات ثابتة عبر فترات مختلفة. ومن المفهوم طبعًا أن الناس يشترون سلة سلع (موزونة) حديثًا ليس بغرض تعظيم إشباع تفضيلات ثابتة بأسعار متغيرة؛ بل السبب أن أذواقهم تغيرت. أما كون السلع التي لها وزن أعلى في السلة أرخص أيضًا، فسيكون ميزة إضافية. وتُصعّب التفضيلات المتغيرة فهم إطار مؤشر تكلفة المعيشة (مع ذلك انظر: Heien and Dunn 1985).

يدور السؤال التقييمي عن مدى أثر سلوك التبديل الذي ينتج عن زيادات الأسعار في توجيه السياسات الاقتصادية. فمن يستبدلون سلعًا صارت أغلى نسبيًا (نذكّر بأن من المحتمل جدًا أن تزيد أسعار كل السلع، مع ذلك سيبدل الناس السلع الأرخص نسبيًا الآن بالسلع الأغلى نسبيًا) مجبرين إلى حد ما على تغيير تركيبة سلال استهلاكهم، حتى إذا كانت التغيرات إرادية من وجه (لا يستخدم أحد القوة المادية لإكراه الناس على اختيار ما يفعلون) فعدلُها مشكوك فيه. لعل الناس يحبون الاستمرار في شراء الأشياء نفسها التي كانوا يشترونها في المرحلة القاعدية، لكنهم لم يعودوا قادرين عليها. فإن كان الأمر كذلك، أليس الأجدى استخدام مؤشر موزون على القاعدة، لا مؤشر يدعي أن الناس يستبدلون سلعًا بأخرى لأنهم يريدون هذا؟

الاستبدال أحد مصادر الانحياز المحتمل في مؤشر سعر المستهلك. وسأناقش مصدرين آخرين هما تغيرات الجودة والإجمال.

«مقياس حرب أسعار طرق الأبواب»: تغيرات الجودة

يشار إلى مشكلة تغير الجودة بتعبير «مقياس حرب أسعار طرق الأبواب» (Shapiro and Wilcox 1996) بسبب طبيعتها التنافسية الحادة. فلقد تعاملنا حتى الآن مع عالم ساكن إلى حد كبير عدا أن أسعار السلع تتغير، ويتفاعل الناس مع هذه التغيرات بتعديل حزمهم الاستهلاكية. والواقع أن أشياء أكثر من هذا تتغير. تتوقف خطوط إنتاج، وتنشأ خطوط جديدة. تتغير جودة السلع الموجودة. تُتبادل السلع في قنوات جديدة مثل المتاجر المخفضة، وعن طريق الإنترنت. يتغير مدى السلع المتاحة مثل أنواع حبوب الإفطار. تتغير السمات البيئية ـ وعلى سبيل المثال، حجم المرور في الطريق إلى السوق الكبرى (السوبر ماركت) أو جودة الهواء الذي تُستهلك فيه السلع المبيعة.

ليس لدى أي مؤشر أسعار تقليدي حلّ لمشكلة تغيرات الجودة، فهي تتبع تكلفة شراء سلة سلع معينة عبر الزمن، وليس به مساحة لسلع جديدة أو سلع معدلة أو قنوات توزيع مختلفة. ونكرر أننا نستطيع تجميد السلة في الفترة القاعدية، لكن هذه السلة ستصير غير ممثلة. كما أن المؤشر لن يكون قائمًا إذا لم توجد أسعار بعض السلع ـ بسبب توقف إنتاجها مثلًا.

تتجدد السلة في الواقع دوريًا كما يحدث في التغيرات الكمية، لكن كيف نتعامل مع اختلاف السلعة الجديدة في الجودة عن القديمة؟ إذا مثلت الجديدة تحسنًا عن القديمة وعوملت بوصفها بديلًا مكافئًا سيغالى في تقدير التضخم لأن المستهلكين يربحون سلعًا أفضل، ويسوّغ ارتفاع السعر لأن الشركات تستثمر في تطويرها. ومن ناحية أخرى، إذا أوّلت تغيرات الأسعار بأنها لا تعكس سوى تغيرات الجودة (وبذلك إذا كلف طراز السيارة الجديد 25 ألف جنيه إسترليني مقابل 20 ألفًا للطراز القديم يقدر التضخم بصفر % لأن الـ25 % زيادة في السعر تعكس زيادة مطابقة في الجودة). وسيبخس قدر التضخم لأن تغيبرات الأسعار تجري غالبًا في تزامن مع تغيرات في الجودة لإخفائها.

من حيث المبدأ لدى «المدخل الاقتصادي» إلى أرقام المؤشر حلّ لهذه المشكلة. لا يَعُد هذا المدخل السلع غايات في حد ذاتها؛ بل وسائل تقديم «منفعة» إلى المستهلك. وهكذا فالطرز القديمة تقدم للمستهلك مستوى منفعة $U_{\text{قديم}}$ والطرز الجديدة مستوى $U_{\text{جديد}}$. سيقدر تغير الجودة بأنه (بالنسب المئوية) $1 - U_{\text{قديم}} / U_{\text{جديد}}$. يمكن هكذا خصم تغيرات الأسعار بسبب

تغير الجودة: صافي التضخم=

$U_{\text{قديم}} | U_{\text{جديد}} - P_{\text{قديم}} | P_{\text{جديد}}$. نفترض مثلًا أن طرازنا الجديد من السيارة يقدم 10% أعلى من المنفعة، سيقدر صافي التضخم بأنه 25% - 10% = 15%.

مع ذلك، لهذه الطريقة مشكلات شتى. أولًا، لا تقاس المنفعة على مقياس معدل كما ينبغي. وكما رأينا في الفصل 3 لا تعبر المنفعة عن شيء سوى ترتيب التفضيل، والنسبة بين منفعتين رقم أجوف. إذا اختار المستهلكون سلعة جديدة على سلعة قديمة، فكل ما يمكننا استنتاجه أنهم يفضلونها دون تقدير مقابل هذا التفضيل. ويمكن للاقتصاديين أو الإحصائيين تقدير درجة تغير الجودة (أو «تحسم» كما يقال)، ولو صح نموذج الاختيار العقلاني.

ثانيًا، لدينا على الأقل بعض الأسباب للشك في إمكانية استخدام نموذج الاختيار العقلاني هنا. فغالبًا عندما تدخل سلع جديدة السوق تختفي السلع القديمة. ويضطر المستهلكون إلى شراء السلع الجديدة رضوا أم كرهوا. وفي هذا السياق لا يمكن استخدام الاختيار مؤشر تفضيل.

ثالثًا، ينزع الاقتصاديون إلى المغالاة في اتباع النظرية عندما يقدرون تأثير تغيرات الجودة على معيشة الناس. ومن أمثلة ذلك تأويل زيادة تنوع المنتجات بأنه شيء طيب لأن المستهلكين يستطيعون إشباع تفضيلاتهم بشكل أدق. لكن زيادة التنوع ليست شيئًا طيبًا بالضرورة، لأنها ترفع تكاليف اتخاذ القرار، من بين أشياء أخرى. فما القيمة الحقيقية لإضافة نوع آخر من حبوب التشيريوس.

ومهما كانت أفضل طريقة للتعامل مع هذه الأسئلة، فمن المهم ملاحظة أنها لا يمكن أن تجاب دون موقف قوي من قضايا الحقائق والتقييم. فإذا أؤل اختيار المستهلك بأنه يشير إلى إشباع التفضيل، فينبغي تقديم دليل على أن المستهلكين كان أمامهم اختيار آخر، وعلى أن تفضيلاتهم تستوفي مسلمات نظرية الاختيار العقلاني. ينبغي لأي تقدير لتغيرات الجودة (أي سواء كان ماكبوك برو أفضل بنسبة 10% أو 15% من القديم أم أنه أدنى جودة بنسبة 5%) أن يعكس أحكام القيمة عن مدى انتفاع المستهلكين فعلًا بالسلع الجديدة. ولا سبيل لهذا إلا بمفهوم متماسك عن رضا المستهلك (انظر الفصل 13).

الإجمال

حتى الآن لم أقل إلا القليل عن تقدير الكميات التي توزن بها الأسعار في المؤشر. وكما ذُكر بإيجاز سابقًا (انظر قياس مؤشر سعر المستهلك: الأساسيات) تقدر الكميات في الولايات المتحدة في «مسح نقطة الشراء» الذي يسعى إلى قياس توزيع النفقات على منافذ مختلفة للبيع بالتجزئة. المهم هنا أن كل سلعة توزن بالتناسب مع نصيبها من النفقات في المنفق الإجمالي. فإذا أُنفقت نسبة 10% من النفقات القومية عل خدمات الإنترنت، سيكون وزن خدمات الإنترنت 10% في مؤشر سعر المستهلك.

معنى هذا أن الأسر الأغنى - أي التي تنفق أكثر على الاستهلاك - يغالى في تمثيلها أو أن إنفاقها يوزن بنصيبها من المصروفات، وليس بعدد أفراد الأسرة أو بالأسرة، المؤشر «بلوتوقراطي» "plutocratic" أي تحكمه الثروة (Schultze and Mackie 2002).

من البدائل المقترحة مؤشر «ديمقراطي» تتلقى فيه مصروفات كل أسرة الوزن نفسه. وبما أن أنساق الاستهلاك تتغير بتغيير الدخل تغيرًا كبيرًا (نسترجع قانون إنغل)، فإن الانتقال من المؤشر الحالي إلى مؤشر ديمقراطي له أثر شديد في تقديرات التضخم.

تختلف أنساق استهلاك الأسر عبر أبعاد أكثر من الدخل وحده. فكبار السن، مثلًا، ربما يكونون أقل قدرة على الاستفادة من قنوات التوزيع الجديدة مثل متاجر الخصومات والمتاجر الافتراضية - إن لم يكونوا يقودون سياراتهم أو يملكون مهارات تكنولوجية. وربما كان استخدام الأسر الصغيرة خصومات الجودة أقل من الأسر الكبيرة، وهكذا.

تتوقف ملاءمة أي مخطط وزن على الغرض المطلوب من قياس مؤشر سعر المستهلك، وعليه فإن الاستخدامات الأهم لمؤشر سعر المستهلك هي التالية (Schultze and Mackie 2002: 192):

- بوصفه مقياسًا تعويضيًا لحساب قدر المطلوب لإعادة ما دفعه متلقو الضمان الاجتماعي وغيرها من مدفوعات التحويل العام في مواجهة تغيرات مستوى المعيشة للاستخدام الرسمي وغير الرسمي في تحديد الأجور.
- مقياسًا للتضخم في العقود الخاصة.
- مقياسًا للتضخم لأذون الخزانة التي لها مؤشر تضخم.
- مقياسًا لرصد نظام ضريبة الدخل لجعلها متعادلة مع التضخم.

- عامل انكماش للمخرجات لفصل التغيرات في إجمالي الإنتاج المحلي وعناصره على تغيرات في الأسعار والتغيرات في المخرجات الحقيقية.
- وحدة قياس تضخم الاحتياطي الفيدرالي، وغيره من عناصر صنع السياسة في الاقتصاد الأكبر.

تختلف الموازين باختلاف الأغراض. فإذا كان الغرض تعويض متلقي الضمان الاجتماعي عن تغيرات تكاليف المعيشة، فإن ميزانياتهم فيما يبدو هي الموضوع وليست ميزانيات الأسر الغنية أو عموم السكان. أما إذا استخدم المؤشر لأغراض اقتصادية كبرى مثل اختبار النظرية الكمية في المال، فيبدو أن المعقول وزن الأسر بما ينفقون ـ فهذا مآل المال. وإذا استخدم المؤشر للحفاظ على تضخم نظام ضريبة الدخل متعادلًا، فإن المصروفات المعنية ينبغي أن تكون مصروفات دافعي الضرائب، وهكذا.

ربما لا يعقل حساب مؤشر مختلف لكل هذه الفئات. ولعل الأفضل حساب مؤشرات أقل (أو مؤشر واحد)، لأن حساب مؤشر مكلف جدًا، وإن كان ذلك يعني أن هذه المؤشرات (أو هذا المؤشر) أقل دقة. ولا يبطل هذا نقاطي الأعم، وتحديدًا أن (أ) يحكم على ملاءمة رقم مؤشر في ضوء غرض استخدام المؤشر («غرض القياس») و(ب) تؤدي الأحكام المعيارية والتقييمية دورًا مهمًا في بناء إجراءات القياس.

البطالة وإجمالي الناتج المحلي

مؤشر سعر المستهلك ليس استثناءً من هذا. قياس أي مؤشر اقتصادي عملية معقدة تثير قضايا مفاهيم وحقائق معيارية وتقييمية. ولنضرب بالبطالة مثلًا. تعرف منظمة العمل الدولية (ILO) العاطل بأنه من لا يشغل عملًا، ويبحث عن عمل ومستعد للعمل. يستخدم هذا التعريف في العالم لكنه غامض بعض الشيء.، وبالتالي يحتمل تأويلات مختلفة. فإذا استخدمنا المعايير الأمريكية، كانت نسبة البطالة الكندية أقل بحوالي1 % من المعدل الرسمي الكندي (Flaherty 2012: 35). يقول التعريف: العاطل «شخص يبحث عن عمل». ولا ينطبق هذا على من دون السادسة عشرة، ولا على المحجوزين في مؤسسات مثل دور الرعاية والسجون أو من يؤدي الخدمة العسكرية في القوات المسلحة. كذلك لا ينطبق على الراغبين في العمل ولا يبحثون حاليًا عن عمل بسبب الإحباط. هل يعد العاملون المحبطون عاطلين أم خارج القوى العاملة؟ هل يعد العسكريون عاملين

(فهم حاليًا خارج سوق العمل)؟ ما حجم النشاط الذي يبذله الفرد ليُحسب ضمن «الباحثين عن عمل»؟ فوق هذا، يأتي التقدير في الولايات المتحدة مما يسمى «المسح السكاني الحالي» الذي يقابل شخصيًا عينة من 60 ألف أسرة. وربما كانت هذه الأسر غير ممثلة، ولعل الناس لم يجيبوا عن كل الأسئلة بصدق (مثل مدى حرصهم على البحث عن عمل). وعلى الشخص في دول أخرى التسجيل في وكالة حكومية (مثل مركز التوظيف في المملكة المتحدة) حتى يُحسب عاطلًا.

يعرف إجمالي الناتج المحلي (GDP) بأنه القيمة السوقية للسلع والخدمات النهائية داخل اقتصاد معين في فترة معينة. ولقياس الكمية ثلاثة مداخل: طريقة الدخل وطريقة المنصرف وطريقة المنتجات أو المخرجات. فمثلًا تجمع طريقة الدخل دخول كل قطاعات الاقتصاد. وتقسم «حسابات الدخل»، والمنصرف القومي الأمريكي، والدخل إلى خمسة بنود:

- الأجور والمرتبات ودخل العمل الإضافي
- أرباح الشركات
- الفوائد ودخل الاستثمار المتنوع
- دخل المزارعين
- دخل الأعمال غير الزراعية (الفردية) وغير المؤسسية.

تحسب عناصر الدخل الخمسة للوصول إلى صافي الدخل بتكلفة العوامل. ويجب إجراء تعديلين للوصول إلى إجمالي الناتج المحلي: يجب جمع الضرائب غير المباشرة بدون أشكال الدعم للانتقال من تكلفة العامل إلى أسعار السوق، وينبغي إضافة هبوط قيمة الاستهلاك للانتقال من صافي المنتج المحلي إلى إجمالي الناتج المحلي.

يستخدم إجمالي الناتج المحلي لأغراض كثيرة، من أهمها أنه من مؤشرات قيمة المستهلك. لكن هل أسعار السوق مقياس جيد للقيمة؟ سنفترض مرة أخرى أن المستهلكين عقلانيون (وهذا محل شك) وكذلك أن كل الأسواق متنافسة (وهذا بالتأكيد كاذب). لإنتاج سلع كثيرة عناصر خارجية بطبيعتها لا تنعكس على أسعار السوق، وليس لسلع كثيرة أسعار سوق، من ذلك مثلًا خدمات عامة مثل الخدمات العسكرية وسلع وخدمات غير سوقية مثل الأعمال المنزلية ورعاية الأولاد. هل يعد الاقتصاد أفقر لأن كثيرًا من سلعه وخدماته تقدمها الحكومة والعائلات؟

خلاصات

تستلزم المؤشرات الاقتصادية افتراضات خلفية ملموسة عن الحقائق (مثل هل يتخذ المستهلكون قراراتهم طبقًا لنموذج الاختيار العقلاني الذي تقدمه النظرية الاقتصادية) والقيم (مثل السؤال: هل يمثل تغير معين في الجودة ميزة للمستهلك؟) وقياس الغرض (مثل السؤال: أيستخدم مؤشر تضخم لإدراج الأغراض أم للتحليل الاقتصادي الأكبر؟). لهذا ينبغي للاقتصاديين الأكاديميين اتخاذ موقف من تصميم إجراءات قياس أنشط من موقفهم الحالي، إذ تقوم مكاتب الإحصاء بأغلب العمل، وينزع الاقتصاديون الأكاديميون إلى أن يكونوا مجرد مستهلكين لا منتجين ومستهلكين للبيانات. وينبغي للاقتصاديين بوصفهم مستخدمي بيانات أن يحددوا أفضل الإجراءات لتحقيق غرضهم لأنهم أفضل من يعرفون هذه الأغراض، وأي افتراضات للخلفية التي يعملون على أساسها، ميدانيًا على الأقل.

ونضرب بالبطالة مثلًا. فلأسباب نظرية، يهم الناس أن يعملوا بمعدل الأجر السائد. ولا يسأل المسح السكاني الأمريكي الحالي عن معدلات الأجور، ولا يوافق تعريفه البطالة تعريف علماء الاقتصاد. ومن الواضح أن هذا لا يمكن أن يصلح لعمل القياسات الاقتصادية التطبيقية مثل اختبار النظريات بالبيانات. كما تبين قضايا القياس استحالة وجود ثنائية تعارض بين «الحقائق» و«القيم». فإن وصف حقائق الاقتصاد، مثل حقائق معدل التضخم والبطالة والنمو، يعني قطع التزامات معيارية قوية. والحقائق والقيم متداخلة.

أسئلة للدراسة

1. حلل مؤشرًا اقتصاديًا غير مؤشر سعر المستهلك وإجمالي الدخل المحلي. هل به افتراضات خلفية عن حقائق وأحكام قيمية وغرض قياسي؟

2. يتعلق أحد الادعاءات المهمة في هذا الفصل بتداخل الحقائق والقيم. هل الحقائق والقيم متداخلة بالضرورة في القياس الاقتصادي؟

3. إذا صممت طريقة قياس لمؤشر سعر المستهلك، كيف تحل مشكلة تغير الجودة؟

4. رأينا أن مؤشرات سعر المستهلك المختلفة قليلًا ينبغي قياسها بالنسبة إلى قطاعات السكان المختلفة. فكم مؤشرًا ينبغي حسابه مثاليًا لدولة متقدمة؟

5. في رأيك، ما الجهد الذي ينبغي على الفرد بذله في البحث عن عمل حتى يؤهل للتسجيل بوصفه عاطلًا؟ سوّغ إجابتك، وبيّن أسس تسويغها.

قراءات مقترحة

القسم الذي عن «تضخم سعر المستهلك» بالأساس ملخص للفصول 4-2 في Reiss 2008a. ولمناقشة أشد تفصيلًا لقضايا القياس في سياق مؤشرات الأسعار، نحيل على هذه الفصول. يقدم Reiss 2001 طرحًا سابقًا لما يجعل طريقة القياس ملائمة.

ورث دعاة الوضعية المنطقية عن هيوم الثنائية المتعارضة بين ما يقبل الملاحظة وما لا يقبلها. وقد أدت دورًا مهمًا جدًا في فلسفة العلم عندهم في البداية. وفي النصف الثاني من القرن العشرين، تعرضت لهجوم فلاسفة مثل Russell Hanson, Thomas Kuhn, Paul Feyerabend وغيرهم. تشمل المراجع الأساسية

Hanson 1958, Kuhn 1996 [1962], Feyerabend 1975, Maxwell 1962, Shapere 1982 and Hacking 1983: chs 10–11.

يحوي كتاب Stiglitz *et al.* 2010 مناقشة جيدة جدًا وشاملة لقضايا القياس والمعيارية في بنية إجمالي الناتج المحلي. وسيرى أصحاب الهوى التاريخي قيمة عرض طوم ستابلفورد التاريخي لقياس مؤشر سعر المستهلك في الولايات المتحدة (Stapleford 2007). ويقدم Morgan and Klein 2001 مجموعة أوراق بحثية عن القياس الاقتصادي بتركيز خاص على التاريخ.

9 الاقتصاد الإحصائي

- نظرة عامة
- الاستقراء والاستنباط وما إلى ذلك
- هل من ضرر للاقتصاد الإحصائي ؟
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

الاقتصاد الإحصائي هو دراسة الاقتصاد باستخدام مناهج الإحصاء وهدفه تقدير العلاقات الاقتصادية واختبار النظريات وتقييم السياسات، أي أنه يتيح للنظريات الاقتصادية محتوى تجريبيًا. وينسب سك المصطلح أحيانًا إلى عالم الاقتصاد النرويجي راغنار فريش (Frisch Ragnar 1895–1973) الذي حصل مناصفة مع جان تينبرغن Tinbergen Jan على أول جائزة نوبل في الاقتصاد في عام 1969. وهو يقول في كلمة المحرر في أول عدد من مجلة جمعية الاقتصاد الإحصائي إيكونوميتريكا Econometrica:

> المداخل الكمية إلى الاقتصاد عديدة ولا ينبغي الخلط بين أي جانب من جوانبها وحده، وبين الاقتصاد الإحصائي. وهكذا، ليس الاقتصاد الإحصائي إحصاءات اقتصادية على الإطلاق. ولا يطابق ما نسميه النظرية الاقتصادية العامة، رغم أن جزءًا كبيرًا منها له سمة كمية صريحة. ولا ينبغي اعتبار الاقتصاد الإحصائي مرادفًا لتطبيق الرياضيات على الاقتصاد. أثبتت التجربة أن هذه الرؤى الثلاث، أي الإحصائية والنظرية الاقتصادية والرياضية، شرط لازم لفهم العلاقات الكمية في الحياة الاقتصادية الحديثة، لكنها ليست وحدها كافية لذلك. وفي اتحاد الرؤى الثلاث قوة، وهذا الاتحاد هو ما يشكل الاقتصاد الإحصائي.
>
> (Frisch 1933: 2)

- لا يطبق الاقتصاد الإحصائي المناهج الإحصائية على النظريات الاقتصادية الموجودة سلفًا فقط، بل إنه يحوّل الادعاءات النظرية إلى تصورات تجريبية قابلة للاختبار، يمكن التعبير عنها في شكل رياضي دقيق، وتقدر حدودها إحصائيًا.
- من منظور الفيلسوف، قضيتان مترابطتان تجعلان الاقتصاد الإحصائي مهمًا وآسرًا. الأولى اختبار النظريات العلمية أو تأكيدها. كانت هذه القضية الأهم في فلسفة العلم في القرن العشرين وما بعده من أوجه كثيرة. وكانت بالتأكيد القضية الأهم عند دعاة الوضعية المنطقية، وهي القضية الفارقة بينهم وبين كارل بوبر واتباعه. الثانية قضية تمييز العلاقات العلّية عن البيانات، أي الاستنتاج العلي. وفيما يلي سأقدم موضوع اختبار النظرية أو تأكيدها من زاوية فلسفية خالصة، ثم أنتقل إلى الاقتصاد الإحصائي فأبيّن أن المداخل الرئيسة إلى اختبار النظرية لها نظائر اقتصاد إحصائي، وأناقش هذه المداخل الاقتصادية الإحصائية. وسنعالّج قضايا تمييز العلاقات العلّية أثناء ذلك.

الاستقراء والاستنباط وما إلى ذلك

اختبار النظريات العلمية أو تأكيدها بالملاحظة حالة خاصة من الاستدلال تسمى الاستنتاج الاستقرائي، أو الاستقراء. ويشير الاستقراء عمومًا إلى الاستنتاج من مجموعة مقولات عن تفاصيل ملاحظة («البجعة 1 بيضاء»، «البجعة 2 بيضاء»، «البجعة 3 بيضاء»، ...) إلى مقولة عن تفاصيل غير ملاحظة. وغالبًا ما تكون هذه جملًا عامة («كل البجع أبيض»، وفي هذه الحالة توجد تفاصيل غير ملاحظة لأن الملاحظة لم تشمل كل البجع، ما ولد وما لم يولد في هذه اللحظة). والاستنتاجات الاستقرائية توسعية تعميمية، أي تتجاوز المعروف وتوسع قاعدتنا المعرفية. قال ديفيد هيوم، وهو مرة أخرى (نقيض) البطل في هذه القصة، مشددًا، بعدم وجود ضمان أن الاستنتاج التعميمي صادق، حتى إن كانت كل مقدمات الاستدلال الاستقرائي صادقة. ربما كانت النتيجة باطلة ـ لأنه إن وجدت حالة لم تُلاحَظ ربما ثبت اختلافها عن كل الحالات التي لوحظت. وربما لا يشبه المستقبل الماضي. ومن ثم ربما كانت كل الاستنتاجات الاستقرائية باطلة (انظر: Hume 1999 [1748] section 7).

ولنشرح استدلال هيوم بإيجاز، نستحضر ما ذكرنا في الفصل 1، وهو أن هيوم يعتقد أن كل استدلال يتعلق بأمور حقيقية لابد أن يُبنى على الملاحظة. فإن تعميمات مثل «كل البجع أبيض» تتعلق بأمر حقيقي ـ أي ليست حقيقة منطقية. ولا تناقض في قولنا «ليس كل البجع أبيض» أو «بعض البجع سود»، مع قبول مقدمتنا: («البجعة 1 بيضاء»، «البجعة 2 بيضاء»، «البجعة 3 بيضاء»، ...)، لعلنا مخطئون في هذه المقولات، لكننا لا نرتكب خطأً منطقيًا.

لا يسع قاعدة أدلة أي تعميم أن تحوي سوى عدد محدود من المشاهدات التي جرت في الماضي. وبما أن التعميم يتعلق بكل الحالات، ومنها المستقبلة وما لم تلاحظ إلى الآن، فيحتمل دائمًا أن تظهر ملاحظة جديدة تبطل التعميم. فبرغم أن كل البجع الملاحظ حتى الآن بيض، يظل الاحتمال قائمًا أن تكون البجعة الملاحظة التالية سوداء. كان هذا بالفعل موقف الأوروبيين قبل عام 1697، عندما اكتشف فيلهلم دي فليمنغ، وهو قبطان سفينة هولندي كان يستكشف ساحل أستراليا في أواخر القرن السابع عشر، بجعًا سودًا في نهر البجع بغربي أستراليا. كان التعميم قبل 1697 «كل البجع بيض» مبنيًا على أفضل أدلة متوافرة في أوروبا، مع ذلك

ثبت بطلانه. وبالتالي يجوز أن يكون هذا مصير كافة التعميمات.

لعلنا نقول إن التعميم قبل 1697، كان مبنيًا على أفضل الأدلة المتاحة، وليس على كل الأدلة ذات الصلة أو الكافية. تعلمنا نظرية التطور أن السكان يتطورون بأشكال مختلفة عندما يفصلهم المكان. لذلك، يجب أن نتوقع أن تبدو البجعة الأسترالية مختلفة عن البجعة الأوروبية، لا شك أن هذا استدلال منافٍ لزمانه، لأن داروين لم ينشر كتابه **أصل الأنواع** إلا في عام 1859. والأهم أنه لا يهدم حجة هيوم.

وحتى لو لوحظت كل بجعة عاشت على وجه الأرض، ووجدت أنها جميعًا بيض، فمن المحتمل أن تولد بجعة سوداء. وربما لا يطابق المستقبل الماضي. وعليه، فمع أن التاريخ البشري كله رأى أن النهار يعقب الليل، فلا ضامن أن هذا الأمر سيستمر على هذا النحو. فهل من سبب للاعتقاد بأن أي تعميم يتعلق بالماضي، وأن المستقبل ربما يختلف عن الماضي؟ وأن المبادئ العليا نفسها مثل مقولة «الطبيعة واحدة» ينبغي أن تستند إلى دليل، وهذا الدليل نفسه لابد أن يتعلق بحقائق عن الماضي، وهذه هي مشكلة الاستقراء عند هيوم.

لم يؤثر تشكك هيوم في الاستقراء في كل أهل الفلسفة بعده، بالقدر نفسه. والشيء البارز أن جون ستيوارت ميل، وهو من كبار الفلاسفة وعلماء الاقتصاد يوافق هيوم على أن الاستنتاج الاستقرائي لا يمكن أن يحقق اليقين. لكن هذا عنده لم يعن أن الأحكام المتعلقة بالأمور الحقيقية التي تتجاوز الخبرة الماضية أحكام غير معقولة، بل يعني أننا البشر ينبغي أن نقنع بمعرفة قابلة للخطأ وغير يقينية.

حتى إن كانت كل المعرفة الإنسانية قابلة للخطأ، فإن من الاستنتاجات الاستقرائية ما هو أقل جودة وما هو أفضل. وهكذا، فإن ما يسمى «الاستقراء البسيط»، أي الاستنتاج من (عدد صغير عادةً من) الحالات للوصول إلى تعميم هو في المجمل نمط من الاستدلال لا يُعتمد عليه بدرجة كبيرة. وقصة البجع مثال للاستنتاج السيئ. ويمكن بسهولة أن نَسوق أمثلة أخرى كثيرة. فإننا لا نستطيع أن نستنتج أن «كل الجامعات بها أكثر من 15 ألف طالب»، من «جامعة إرازموس بها أكثر من 15 ألف طالب» و«جامعة ليدن بها أكثر من 15 ألف طالب» و«جامعة دلفت بها أكثر من 15 ألف طالب». ولا نستطيع أن نستنتج أن «كل عينات الشمع تنصهر عند درجة 93 مئوية» من «هذه العينات من الشمع تنصهر عند

درجة 93 مئوية»، وهكذا.

للاستنتاج الاستقرائي أشكال أخرى أشد ثباتًا. فمن أعظم إسهامات ميل في المنطق وفلسفة العلم صياغة بعضها فيما سماه «قانون المناهج الاستقرائية»، وهو نوع من المنطق الاستقرائي يتكون من أربعة مناهج:

- منهج الاتفاق
- منهج الاختلاف
- منهج الرواسب
- منهج التباين المصاحب

ومنهج الاختلاف أهمها لنا، ويصفه ميل كالتالي:

> إذا حدثت الظاهرة المعنية في حالة، ولم تحدث في أخرى، وكل الظروف بينهما مشتركة، عدا واحدًا، يحدث في الحالة الأولى فقط، فإن هذا الظرف الذي يختلفان فيه، هو الأثر أو العلة أو جزء لا غنى عنه من علة الظاهرة.
>
> (Mill 1874 [1843]: 280)

معنى هذا أن الاستنتاج العلي يمكن أن يجري بمقارنة موقفين متماثلين تمامًا إلا أن الظاهرة موجودة في أحدهما وغائبة في الآخر. فإذا اختلف الموقفان في عامل، فإن هذا العامل يعد أثرًا أو علة أو جزءًا لازمًا من علة الظاهرة. تعمم الادعاءات العلية على كل المواقف المتطابقة في كل العوامل العلّية (علل واحدة ـ آثار واحدة).

عد ميل منهج الاختلاف مبدأ استنباطيًا يعتمد عليه عمومًا، لكنه لم يعتقد أنه ينطبق على علم الاقتصاد. وكان سبب رفضه إياه أن الظواهر الاقتصادية أعقد من أن تظهر طبيعيًا بشكل يسمح بتطبيق منهج الاختلاف، وأن التجريب ـ أي اختلاق الظروف الصحيحة ـ لا يصلح خيارًا عادة. وكما سنرى لاحقًا، من كبار علماء الاقتصاد من لا يقبلون أسباب ميل لرفض الاستنتاج العلّي الاستنباطي. سأناقش في القسم التالي حركة في علم الاقتصاد الإحصائي تهدف إلى استغلال التجارب الطبيعية، وهي بالأساس مواقف من النوع الذي تصوره ميل. وفي الفصل 10، سأناقش التجارب المعملية التي اكتسبت ذيوعًا في علم الاقتصاد منذ خمسينيات القرن العشرين.

ننظر أولًا في بديل ميل للاستنتاج العلّي الاستقرائي. يميز ميل بين نوعين من المفكرين الاستدلالين من بين الفلاسفة: العمليين والمنظرين، فيقول:

> لكن برغم أن طبقتي الباحثين لا يفعلون شيئًا سوى التنظير، وأن كليهما لا يسترشد بشيء وراء الخبرة، فبينهما هذا الاختلاف شديد الأهمية، وهو أن من يسمون بالعمليين يشترطون خبرة محددة، وينتقلون في المحاجة تصاعديًا فقط من الحقائق التفصيلية إلى نتيجة عامة، أما من يسمون بالمنظرين فيهدفون إلى تغطية مجال أرحب من الخبرة، وبعد أن يحاجوا تصاعديًا من الحقائق التفصيلية إلى مبدأ عام يشمل نطاقًا أوسع كثيرًا من المسألة قيد المناقشة، فإنهم يحاجون تنازليًا من المبدأ العام إلى مجموعة من النتائج المحددة. (التوكيد في الأصل Mill 1844: 142)

يستخدم العمليون عند ميل المنهج الاستنباطي كما وصفته سابقًا، أما التنظيريون فيبدؤون بوضع مبادئ شديدة العمومية عن السلوك الإنساني، استقرائيًا، ثم يطبقون المبادئ العامة عن طريق تجسيدها (أي تحديد معانيها في الظرف المحدد) وإضافة العوامل ذات الصلة حتى يصلوا إلى تنبؤ عن ظاهرة معينة.

يناقش ميل بإيجاز مثالًا يتعلق بالسؤال: الملوك مطلقو السلطة أقرب إلى استخدام قدرات الحكومة لصالح رعاياهم أم لقهرهم؟ سيجمع العمليون حالات المَلكيات المطلقة، ويلاحظون ما يفعل الملوك ويعممون من ملاحظاتهم. أما التنظيريون، فسيعدون الملوك المطلقين أمثلة من البشر عمومًا لهم نوازع سلوكية كبرى يعرفونها بالفعل. وعليه، يمكننا من خبرتنا بالبشر في مواقف أخرى التنبؤ بما سيفعله إنسان في موقع الملك المستبد من سوء استخدام السلطة (Mill 1844: 143).

المبادئ العامة هي قوانين الاتجاه (لمناقشة عن هذا المصطلح انظر الفصل 5) الخاصة بالسلوك الإنساني مثل قانون إنغل أو قوانين العرض والطلب. وأخيرًا، كيف تستخدم هذه الفكرة في اختبار النظريات الاقتصادية أو توكيدها؟ يلخص دانييل هاوسمان طرح ميل لاختبار النظرية تلخيصًا بارعًا كالتالي:

1. استعِر قوانين [اتجاه] مثبتة متعلقة بعمل العوامل العلية [مثل رغبة الناس في زيادة الثروة وتجنب العمل وغيرها].
2. استنبِط من هذه القوانين ومقولات الظروف الأولية والتبسيطات، وما إلى ذلك تنبؤات تتعلق بالظواهر المعنية.
3. اختبِر التنبؤات.
4. إذا صحت التنبؤات، اعتبر التوليفة كلها مؤكدة. احكم (أ) هل يوجد خطأ في الاستنباط، (ب) ما نوع التدخلات [أي العوامل المزعجة]

التي حدثت، (ج) ما مدى محورية القوانين المستعارة (ما مدى أهمية العوامل العلية التي تحددها؟ أوَينبغي توسيع مجموعة القوانين المستعارة أم تقليصها؟). (Hausman 1992a: 147–8)

سبب مناقشة موقف ميل هنا بهذا التفصيل أن اختبار النظرية في علم الاقتصاد المعاصر، كما أراه (وفي رأي دان هاوسمان)، يتبع تصور ميل بالأساس مع تعديلات طفيفة. لا يستخدم الاقتصاديون اليوم مفهوم القانون إلا نادرًا، لكن مبادئهم أن للناس تفضيلات مستقرة، تفي بمسلمات معينة، وأن الناس عمومًا يفضلون الكثير على القليل، وما إلى ذلك، هي المكافئ المعاصر لقوانين ميل.

وعليه، لدينا منهجان لتزويد الفروض الاقتصادية بمحتوى تجريبي. يجري المنهج الاستقرائي من الأسفل إلى الأعلى فيجمع أمثلة محددة للفرض، ثم يعمم من هذه الأمثلة. يجري المنهج الاستنباطي من الأعلى إلى الأسفل باستخدام مبادئ عامة ترسخت في سياق آخر، فيستنبط تنبؤات فعلية من هذه المبادئ مع شروط أولية ثم يختبر التنبؤات بالبيانات.

ذكرت سابقًا أن ميل اعتقد أن المنهج الاستقرائي لا ينطبق على الاقتصاد. وما زال اقتصاديون كثر يشاركونه آراءه في هذا الأمر. ولكن الآونة الأخيرة شهدت جدلًا حاميًا في الاقتصاد الإحصائي حول المناهج بين معسكرين يشبهان تمامًا تصنيف ميل الناس إلى «عمليين» و«تنظيريين». وأقدم فيما يلي هذا الجدل المعاصر في الاقتصاد الإحصائي، وأبيّن أننا يمكن أن نعده مناظرة بين «العمليين» و«التنظيريين».

هل من ضرر للاقتصاد الإحصائي؟

تحليل الانحدار

تحليل الانحدار أداة الاقتصاد الإحصائي الرئيسة. في تحليل الانحدار يعبر عن متغير تابع y بوصفه دالة متغير مستقل $X = \{x_1, x_2, \ldots, x_n\}$ وحد الخطأ ε. $\varepsilon: y = f(X) + \varepsilon$، و«التبعية» تعني مؤقتًا تبعية دالية فقط وليست علّية. ويسمى المتغير التابع أحيانًا المُخرج أو المتغير المفسَّر أو «المنحدر عليه»، والمغيرات المستقلة مدخلات أو متغيرات تفسيرية أو منحدرة. والمتغيرات المنحدر عليها والمنحدِرات هي في الواقع أقل المصطلحات تضليلًا، لكنهما قبيحان يسهل الخلط بينهما، لذلك سأتمسك هنا بلغة المتغيرات التابعة والمستقلة المعتادة.

لإجـراء تحليل انحـدار ينبغي توصيف شكل دالي f. وأبسط وأشيع توصيف f دالة جمع خطيّة:

$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \ldots + \beta_n x_n + \varepsilon,$ حـيـث قـيـم βs حـدود مجهولة. وباستخدام عدد من الافتراضات يمكن تقدير قيم βs من ملاحظات عن y و x باستخدام مجموعة من مناهج التقدير. من هذه المناهج، المربعات الصغرى العادية، وتأتي منها الافتراضات التالية:

- أثر المتغير الخارجي. للأخطاء متغير صفري: $E[\varepsilon] = 0$ والمتغيرات التابعة غير مترابطة مع الأخطاء $E[X'\varepsilon] = 0$.
- الاستقلال الخطي. المتغيرات التابعة مستقلة خطيًا أي أن أي متغير ليس دالة خطية للمتغيرات الأخرى.
- تجانس التباين. $E[\varepsilon^2|X] = \sigma^2$. ويعني أن حد الخطأ له تباين σ^2 نفسه في كل ملاحظة.
- عـدم تلقائية الارتـبـاط. الأخـطـاء غـير مترابطة بين الملاحظات: $E[\varepsilon_i \varepsilon_i|X] = 0$ for $i \neq j$.

نفترض الآن أننا مهتمون بسؤال: هل يتحسن أداء الأطفال في فصول أصغر؟. من الشروط الأولية لاستخدام تحليل الانحدار للمساعدة على الإجابة عن هـذا السـؤال: قياس المتغيرات المعنية. وهـي في هـذه الحالة «تحسن الأداء المدرسي» و«حجم الفصل». يسمى متغير «تحسن الأداء المدرسي» عـادة التحصيل الـدراسي أو الأكاديمي، وله اختبارات قياسية. نسهل الأمور، فنفترض أن المتغيرين قِيسا بشكل مُرضٍ.

لعلنا الآن متحمسون لإجراء عملية انحدار بسيط، مثل:

التحصيل الدراسي = $\beta_0 + \beta_1$ حجم الفصل $+ \varepsilon,$ ، فنحكم أن حجم الفصل يسهم إيجابيًا في التحصيل الدراسي، كلما كان $\beta 1$ أكبر بقدر دال من الصفر. مشكلة هذه الطريقة أن شرط المتغير الخارجي غير مستوفى على الأرجح. ولعل لهذا أسبابًا كثيرة، من أهمها أن عوامل غير قابلة للملاحظة مثل خلفيات الوالدين التعليمية، تؤثر في المتغيرات المستقلة والتابعة. لعل الأرجح أن الوالدين المتعلمين يرسلان أولادهما إلى مدارس فصولها صغيرة، ويتيحان لهم فرصًا تعليمية أكبر خـارج المدرسة، مما يؤثر في تحصيلهم الدراسي. في هذه الحالة، يرتبط الخطأ بالمتغير المستقل، وهذا يخالف شرط المتغير الخارجي.

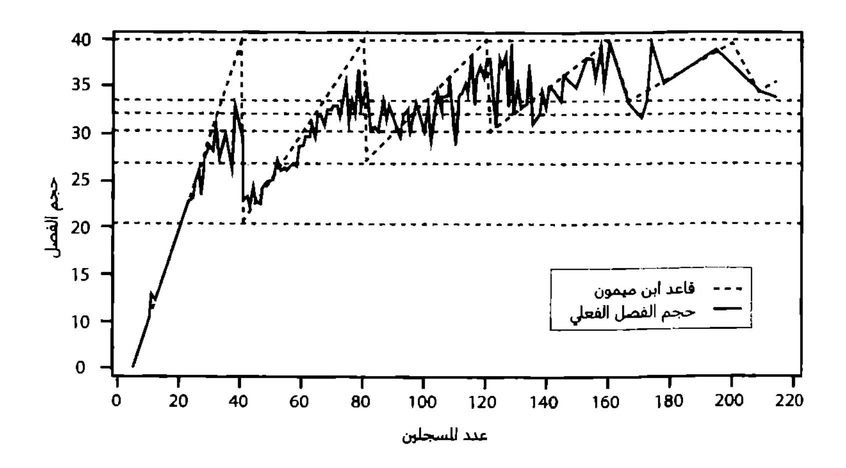
المتغيرات المساعدة

في مساهمة شديدة الأصالة، استغل عالما الاقتصاد الإحصائي جوشوا أنغريست وفيكتور لافي إحدى سمات تحديد توزيع الطلاب على الفصول في إسرائيل لحل هذه المشكلة، وهي قاعدة الميموني (ابن ميمون) (Angrist and Lavy 1999). تحدد دول كثيرة أحجام الفصول وفقًا لصيغة من صيغ قاعدة ابن ميمون التي تضع حدًا أقصى لحجم الفصل إذا تجاوزته ينبغي توفير معلمين آخرين. الحد الأقصى لحجم الفصل في إسرائيل هو 40 (وهذه قاعدة ابن ميمون الأصلية). كان ابن ميمون حاخامًا في القرن الثاني عشر، فسر ما يقوله التلمود بشأن حجم الفصل كالتالي: «يمكن وضع خمسة وعشرين طفلًا تحت مسؤولية معلم، فإذا تجاوز الفصل خمسة وعشرين، ولكن أقل من أربعين ينبغي أن يكون له مساعد يعينه على تدريسهم. فإذا زادوا عن أربعين ينبغي تعيين معلمَين (Hyamson 1937: 58b نقلًا عن Angrist and Lavy 1999:534). وإذا قل العدد عن أربعين طالبًا يجمعهم فصل واحد، فإذا كانوا 41 يقسمون إلى فصلين أحدهما 21 والثاني 20، فإن وجد 81 طالبًا أو أكثر، يكون الفصلان الأولان مكتملين، وينشأ غيرهما، وهكذا مع تزايد الأعداد. يوضح أنغريست ولافي فاعلية القاعدة في إسرائيل، ويظهر هنا في الشكل 9.1.

يبدأ الرسم البياني ويسير على خط بزاوية 45 درجة، ثم ينحدر بغير تواصل حتى درجة 20 عندما يكون المسجلون 40، ثم يرتفع مع انحناء قدره 0.5 حتى 80، ثم ينحدر حتى 27.7 (تقسم 80 على 3) عند 80 ثم ترتفع ثانية مع انحناء قدره 0.25، وهكذا. وهي تبين أن أحجام الفصول الفعلية، لا تلتزم تمامًا بالقاعدة، لكنها متأثرة بها تأثرًا شديدًا، كما أنها توضح نسق أسنان المنشار نفسه.

تنشئ قاعدة ابن ميمون تجربة طبيعية. ويعود هذا إلى عدم وجود سبب للتشكك في وجود أي اختلافات منهجية بين الطلاب تتعلق بالتحصيل الدراسي حول نقاط عدم الاتصال. ليس لدى الطلاب ولا أولياء أمورهم وسيلة مسبقة يعرفون بها هل مجموعة من 80 طالبًا مثلًا، وفي هذه الحالة سينشأ فصلان، كل منهما 40 طالبًا، أو 81 طالبًا سيكونون ثلاثة فصول كل واحد منها 27 طالبًا. وهكذا، فإن أي تغير تحدثه القاعدة سيكون مستقلًا عن العوامل المتداخلة مثل خلفية الوالدين التعليمية. «وبما أنه من غير المرجح أن تكون أي آثار تسجيل أخرى، سوى التي تحدث

بسبب حجم الفصل، هي ما يولد هذا النسق. تقدم قاعدة ابن ميمون مصدرًا معقولًا بشكل غير معتاد للتباين الخارجي بالنسبة إلى أبحاث حجم الفصل» (Angrist and Lavy 1999: 536).



الشكل 9.1 تطبيق قاعدة ابن ميمون

المصدر: Angrist and Lavy 1999: 541

يحلل أنغريست ولافي التجربة الطبيعة التي أنشأتها قاعدة ابن ميمون بعد اعتبارها متغيرًا مساعدًا صحيحًا. ومن الطرق (غير القياسية بعض الشيء) لتعريف المتغير المساعد Z الطريقة التالية (راجع، Reiss 2008a: ch. 7):

(أ) Z يسبب المتغير المستقل (حجم الفصل في هذه الحالة)

(ب) Z يؤثر في المتغير التابع، إن أثر فيه، من خلال المتغير المستقل فقط.

(ج) Z نفسه لا ينتج عن المتغير التابع أو عن عامل يؤثر أيضًا في المتغير التابع.

يبين الشكل 9.1 أن Z مؤثر في تحديد حجم الفصل، ومن غير المرجح تمامًا أن تؤثر القاعدة في التحصيل الدراسي من أي طريق آخر غير حجم الفصل. والقاعدة نفسها ليست نتاج عوامل الخلفية مثل منجزات الوالدين التعليمية.

اكتسبت دراسات كدراسة أنغريست ولافي شعبية متنامية في الاقتصاد الإحصائي الحديث. فقد استخدم متغير دمية لتمثيل مصر كأداة لتحديد فعالية المعونة الخارجية، لأن مصر تحصل على قدر كبير من المعونة الأمريكية بوصفها جزءًا من اتفاقيات كامب ديفيد (انظر، Deaton 2010a). استُخدمت «أرقام تتابع عشوائية» (لتحديد حالة التجنيد للخدمة العسكرية في حرب فيتنام) كأداة لإظهار أن الخدمة في الجيش تؤثر سلبًا في الدخل المدني بعد انتهاء الخدمة العسكرية (Angrist,1990). واستخدم معدل سقوط المطر كأداة لقياس النمو الاقتصادي عند تفسير الحرب الأهلية (Miguel *et al.* 2004).

العمليون مقابل التنظيريين

يشبه دعاة هذه الأنواع من الدراسات «العمليين» عند ميل، إذ يهدفون إلى وضع تعميمات («حجم الفصل يحدث التحصيل الدراسي»، «المعونة الأجنبية تدفع النمو الاقتصادي»، «الاشتراك في حرب فيتنام يقلل الدخل المدني للمحاربين القدماء»، وهكذا) على أساس خبرة محددة. وهم على وعي كامل بالمشكلات المنهجية التي كشفها ميل. إذ يعتقد ميل أن منهج الخبرة المحددة ـ أي المنهج الاستقرائي ـ لا ينجح إذا طبق على الاقتصاد بسبب تعقد الظواهر الاقتصادية (وفي السياق الحاضر هذا يعني أن تداخل معدلات الانحدار احتمال كبير) وبسبب استحالة التجريب.

سننظر في التجارب المعملية في الفصل 10، كما ذكرت سابقًا. وحتى إن لم يتوافر عنصر ضبط السكان، يمكن تناول مشكلة التداخل عن طريق استغلال التجارب الطبيعية باستخدام المتغيرات المساعدة. يعتقد ميل أن التجارب الطبيعية غير محتملة بحالٍ لتعقد الظواهر الاقتصادية. لكن ميل كان مهتمًا بالأساس بالظواهر الاجتماعية الكبرى. والحق أن من غير المرجح أن ينجح اختبار نظرية عن آثار التجارة الحرة عن طريق فحص دولتين متطابقتين في كل الجوانب عدا السياسة التجارية. يتفق متخصصو الاقتصاد الإحصائي «العمليون» مع توجه ميل العام، لكنهم يعتقدون أن الحظ يحالفنا في بعض المواقف ـ مواقف صغرى عادة ـ فنجد سياقًا يشبه السياق التجريبي -مثل تحديد حجم الفصل باستخدام قاعدة ابن ميمون- يمكن استغلاله استغلالًا ناجحًا من الناحية الاقتصادية الإحصائية.

هل هذا ممكن؟ «التنظيريون» عند ميل لهم نظراء معاصرون، وهم الذين يقولون بالأساس إن أي أداة تستبعد صلاحيتها إلا إذا استندت إلى نموذج نظري. مثل هذا الادعاء الصريح أطلقه أنغوس ديتون (Angus Deaton 2010a)؛ إذ يميز بين متغيرات «خارجية» ومتغيرات «خارجية المنشأ». المتغير الخارجي يحدث مستقلًا عن الظاهرة المعنية، والمتغير خارجي المنشأ يستوفي شرط خارجية المنشأ الموصوف سابقًا. ولا تصلح الأداة إلا أن تكون خارجية المنشأ تمامًا (الشروط أ ـ ج التي تعرف الأداة يجب أن تستتبع خارجية المنشأ!). إن الدليل الذي يقدمه علماء الاقتصاد الإحصائي (الاستقرائيون) يثبت أن الأداة الصالحة غالبًا ما يثبت أنها خارجية فقط. يدعي التنظيريون أن حالات كثيرة تثير الشك في أن يكون الدليل خارجي المنشأ.

هكذا قيل إن قاعدة ابن ميمون (رغم أنها خارجية) أداة غير صالحة لأن الوالدين يمكنهما استشراف عملها وسيفعلان. فأولياء الأمور الذين يهتمون بالتعليم (لنقُل لأنهم حققوا تحصيلًا علميًا عاليًا) سيحرصون على أن يكون أولادهم في فصل أصغر (Urquiola and Verhoogen 2009). وبالمثل، يقول جيمس هكمان James Heckman إن الرقم التتابعي العشوائي أداة غير صالحة لأن أصحاب الأعمال سيعرفون الرقم ويتخذون قراراتهم بشأن الاستثمار التدريبي بناءً عليه، (أي إذا كان رقم لموظف عالٍ، فسيكون احتمال تجنيده ضعيفًا، فيستثمرون في تدريبه أكثر من استثمارهم في موظف يطابقه في كل شيء ورقمه منخفض). وبالتالي، سيكون للموظفين ذوي التدريب الأكثر أجور أعلى (Heckman 1996a: 461). وأخيرًا، فكون الدولة معروف أنها مصر، لا شك يؤثر في نموها الاقتصادي من طرق كثيرة تتجاوز المعونة الخارجية. والمثال الأخير يحوي بالفعل اختيارًا غبيًا للأداة.

مع ذلك، لا يثبت أيٌ من هذا أن أسلوب المتغيرات المساعدة خطأ عمومًا. كل ما يثبته أن اختيار الأدوات يجب أن يُدعّم بطريقة أشد انضباطًا وأشد منهجية. ومن طرق دعم اختيار الأداة على نحو أشد انضباطًا وأشد منهجية هو أن تُشتق من نظرية. وهذا ما يطالب به النظراء «التنظيريون» المعاصرون عند ميل، أي استخلص أداتك من نموذج نظري. وبشكل أدق، فإنهم يوصون بأن يستخلص التحديد الاقتصادي الإحصائي من المبادئ الاقتصادية العامة والافتراضات التي عن الظروف الأولية والتبسيطات، وما إلى ذلك. وسأستخدم مثالًا ينسب إلى أنغوس ديتون لأنه يبرز الفكرة

بنموذج شديد البساطة (Deaton 2010a).

النموذج هو نموذج كينز لتحديد الدخل القومي للاقتصاد الأكبر، وهو مأخوذ من المتون الأساسية في علم الاقتصاد الإحصائي في فترة سابقة. تجتمع المعادلتان لتكوين نظام اقتصادي أكبر. المعادلة الأولى دالة استهلاك الاستهلاك الإجمالي فيها دالة خطية للدخل القومي الإجمالي، والثانية هي الهوية المحاسبية للدخل القومي التي تقول إن الدخل هو مجموع الاستهلاك والاستثمار. ويمكن كتابة النظام في صيغة رمزية قياسية كالتالي:

$$C = \alpha + \beta Y + u \quad (1)$$
$$Y \equiv C + I \quad (2)$$

في (1) يختار المستهلكون مستوى الاستهلاك الإجمالي بمرجعية دخلهم. أما في (2)، فيحدد الاستثمار من قبل «الأرواح الحيوانية»[*] التي لدى أصحاب المشروعات على نحو خارج النموذج.

في هذا النموذج، يحدد الاستهلاك والدخل في آن واحد؛ بحيث لا يؤثر أي تحقق احتمالي لـ u ـ كأن يظهر المستهلكون أرواحهم الحيوانية ـ لا في C وحدها؛ بل في Y أيضًا من خلال المعادلة (2) بحيث يوجد ارتباط إيجابي بين C و Y. نتيجة لهذا، فإن تقدير أصغر المربعات بالنسبة إلى (1) سيؤدي إلى تقديرات متحيزة صاعدة وغير متسقة للحد β.

لكن معرفتنا بالمعادلة (2) تخبرنا أن الاستثمار متغير مساعد للدخل أي يؤثر في الدخل ويؤثر في الاستهلاك، إن أثر، من خلال الدخل فقط وليس بينه وبين الاستهلاك علل مشتركة لأنه يحدد خارج النموذج من «الأرواح الحيوانية» لأصحاب المشروعات. في الانحدار المتغير المساعد، انحدار من النوع الأول ينحدر فيه الدخل على الاستثمار. في النوع الثاني، ينحدر الاستهلاك على قيمة الدخل المتنبأ بها.

هذا بلا جدال شكل خام من أشكال الاشتقاق النظري لمعادلة انحدار لأن المبادئ النظرية بالفعل تبدو كمعادلات الانحدار. لكن النماذج الأشد واقعية متشابهة الجوهر. ففي نقدهما قاعدة ابن ميمون، بوصفها متغيرًا مساعدًا، أنشأ ميغيل يوركويلا وإيريك فيرهوجين Miguel Urquiola

(*) مصطلح سكه الاقتصادي البريطاني الشهير جون مينارد كينز ليصف به طريقة اتخاذ الناس القرارات المالية كشراء الأوراق المالية وبيعها في أوقات الضغط الاقتصادي أو عند عدم اليقين. (المترجم)

and Eric Verhoogen نموذجًا اقتصاديًا أكبر شديد التعقيد تتخذ فيه الأسر قرارات قصوى بشأن اختيار المدارس على أساس استعدادها الإنفاق على الجودة، وعلى خصائص المدرسة ومصروفاتها، وعلى إنتاج المدارس «جودة» (تعليمية) بوصف هذا سلعة مفردة، وتعظم ربحها من تحديد المصروفات وعدد الطلاب المسجلين وعدد الفصول (Urquiola and Verhoogen 2009). وهما يشتقان «النتيجتين القابلتين للاختبار» لهذا النموذج، كالتالي:

النتيجة القابلة للاختبار 1: في التوازن، توجد علاقة حرف U مقلوبة تقريبًا بين حجم الفصل ومتوسط دخل الأسرة.

النتيجة القابلة للاختبار 2: في التوازن، ربما تتزيد المدارس في عدد الطلاب المسجلين من مضاعفات عدد 45 [صيغة تشيلي Chile من قاعدة ابن ميمون حدها الأعلى 45] مما يعني تغييرات غير متواصلة في متوسط دخل الأسرة فيما يخص تسجيل الطلاب في هذه المواضع. (Urquiola and Verhoogen 2009: 192–3)

ثم تختبر النتيجتان ببيانات تشيلي، ويثبت اتساقها معها.

يرد «العمليون» بأن الافتراضات غير المنطقية من النظرية الاقتصادية التي تدخل في نموذج مثل نموذج يوركيولا وفيرهوجين هي التي تجعل قدرًا كبيرًا من الاقتصاد الإحصائي غير معقول.

هل يعقل أن يكون أولياء الأمور على اطلاع كامل وعقلانية كاملة، والمدارس كيانات غرضها تعظيم الربح على النحو الذي يصوره المؤلفان؟ إنهم يخالفون التنظيريين فيقولون إن استغلالهم التجارب الطبيعية يشكل «علم اقتصاد إحصائي لا ضرر منه تقريبًا» (Angrist and Pischke 2008) أحدث «ثورة مصداقية» في الاقتصاد التجريبي (Angrist and Pischke 2010)، وكذلك «حسّن بشكل كبير معايير العمل التجريبي» (Imbens 2009). ولم يزل الجدل بين العمليين والتنظيريين حيًا ومشتعلًا.

خلاصات

الاقتصاد الإحصائي مجال رحب معقد، يصعب عرض كل قضاياه المنهجية عرضًا شاملًا في نص تقديمي قصير. لذلك، ركزت في هذا الفصل على قضية واحدة مهمة وحية، لكن لها أصل فلسفي في الوقت نفسه. أينبغي أن يبدأ درس الظواهر الاقتصادية أساسًا بالمنهج الاستقرائي أم الاستنباطي؟ وبرغم كل ما قدم جون ستيوارت ميل من جهد في صياغة الاستنتاج الاستقرائي، فقد كان من أوائل دعاة المنهج الاستنباطي، لأنه كان يرى أن عالم الاقتصاد شديد التعقيد، ولا يمكن السيطرة عليه تجريبيًا. ولم يجد ميل ضرورة من التعليم الاستقرائي لأن أغلب المبادئ الأساسية في الاقتصاد في رأيه، مفهومة جيدًا بالفعل. لكن الاستقرائيين قدموا بدائل، واشتبكوا مع التنظيريين في مناظرات منهجية.

من الأمثلة المبكرة لهذه المناظرات، ما شميت «بالمناظرة المنهجية» بين المدرسة التاريخية الألمانية وعالم الاقتصاد النمساوي كارل مينجر Carl Menger في بداية القرن العشرين (انظر Caldwell 2004: part 1). حاول جوستاف شمولر Gustav Schmoller، وغيره من علماء الاقتصاد التاريخي الدفاع عن رؤيتهم، وهي نموذج التعلم الاقتصادي الاستقرائي القائم على الدليل، في مواجهة التيار الرئيس الاستنباطي الذي يمثله مينجر، لكنهم خسروا النزال. أثر فكر شمولر على علم الاقتصاد الأمريكي من خلال تلميذه تورشتاين فيبلن Thorstein Veblen، ومن خلال فيبلن بما صار يعرف بالمؤسسية الأمريكية. كان مكتب الأبحاث الاقتصادية القومي (NBER) في بوسطن، في مرحلة من تاريخه، معقلًا للمذهب المؤسسي أو المؤسسية. دافع آرثر بيرنز ووسلي كلير ميتشيل Arthur Burns and Wesley Clair Mitchell، وهما من دعاة المذهب المؤسسي، عن منهج استقرائي خالٍ من النظرية نسبيًا في قياس دورة الأعمال، بعدها بخمسين سنة تقريبًا. وانتقدهما تيالينغ كوبمانز Tjalling Koopmans بحجج تعكس مناظرة المنهج الأولى *Methodenstreit* وأثارت الجدل حول قضية «القياس بدون نظرية» (انظر، Koopmans 1947). خسر بيرنز وميتشيل النزال، بل إن مدرستهما المؤسسية اختفت عمليًا من على ظهر الكوكب. واليوم، تمثل حركة «الاقتصاد الإحصائي الذي لا ضرر منه تقريبًا» نهجًا استقرائيًا، ويمثل نقادهم أمثال جيمس هاكمان وأنغوس ديتون فهمًا استنباطيًا. وأتنبأ بأن النهج الاستنباطي سيفوز مرة أخرى، وستنشأ مدرسة جديدة في الاقتصاد الإحصائي الاستقرائي في غضون خمسين عامًا.

أسئلة للدراسة

1. هل كان هيوم محقًا في تشككه في التعميمات الاستقرائية؟
2. رأى ميل أن الاستنتاج العلّي الاستقرائي مستحيل في علم الاقتصاد، هل توافق؟
3. يختلف توصيف المتغير المساعد المقدم في هذا الفصل عن طرق كتب الاقتصاد الإحصائي القياسية. فما الاختلافات الرئيسة؟ هل هي مهمة؟
4. هل تقف مع الصيغة المعاصرة لتصنيف ميل الناس إلى عمليين وتنظيريين؟ دافع عن موقفك.
5. ما الدور الذي يمكن أن تؤديه النظرية؛ بل ينبغي أن تؤديه في دراسات الاقتصاد الإحصائي، في رأيك؟

قراءات مقترحة

يقدم Morgan 1990 عرضًا تاريخيًا فلسفيًا مدهشًا. تتوافر أوراق بحثية كلاسيكية كثيرة في Hendry and Morgan 1995. يتسم عرض هوفر Hoover 2006 القضايا المنهجية في الاقتصاد الإحصائي بشمول أوسع مما أوردته هنا. أدافع عن قراءتي العلّية المتغيرات المساعدة في Reiss 2005 and Reiss 2008a: ch. 7. في Hoover 2001، مناقشة شديدة الدقة والتفصيل للعلية في الاقتصاد الإحصائي، حيث يطور هوفر في هذا الكتاب بعض أفكار هربرت سايمون (Simon 1953). ويوجد تصور بديل لأفكار سايمون في N. Cartwright 2007b: ch. 14. وترد بعض المناوشات الحديثة بين العمليين والتنظيريين في *Journal* (2010) 24:2 *of Economic Perspectives*، و *Journal of Economic Literature* *48:2* (2010).

10 التجارب

- نظرة عامة
- الحديث إلى التنظيريين
- البحث عن الحقائق
- الهمس في آذان الأمراء
- قضايا منهجية
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

نقول مع التبسيط إن التجارب في علم الاقتصاد على أربعة أنواع. أولها التجارب الذهنية في الاقتصاد الأكبر (انظر الفصل 6 في التجريب الذهني المالي عند هيوم) والاقتصاد الأصغر (انظر الفصل 6 في التجارب الذهنية الغاليلية والنماذج). تَختزل التجارب الذهنية موقفًا من العالم الحقيقي، فتبسطه بدرجة معينة وتتحكم في متغير، وتتأمل ما يمكن أن يحدث في الموقف المختزل، وثانيهما التجارب الطبيعية. ولا يتحكم مُجري التجربة بشيء في التجربة الطبيعية، ولكنه يجد موقفًا طبيعيًا يشبه تجربة ويستخدم الطرق الإحصائية لتحليله. رأينا في الفصل السابق أن المتخصصين في الاقتصاد الإحصائي يستخدمون أسلوب المتغيرات المساعدة لهذا الغرض. وثالثهما التقييمات الميدانية العشوائية التي شاعت في علم اقتصاد التنمية في السنوات الأخيرة. تقسم الموضوعات التجريبية في التقييم الميداني العشوائي إلى مجموعتين، ثم تطبق معالجة تجريبية على إحداهما ومعالجة ضابطة على الأخرى. وتعد المعالجة فعالة إذا حدث اختلاف في الناتج بين المجموعتين. وسندرس هذه التجارب في الفصل التالي.

الفئة الأخيرة فئة التجربة العملية. عند الحديث عن التجارب في علم الاقتصاد أو علم الاقتصاد التجريبي، فالمعتاد أن المقصود هي التجارب المعملية. بدأت هذه التجارب في خمسينيات القرن العشرين تقريبًا، ولذلك فهي ظاهرة حديثة نسبيًا. لكن التقييمات الميدانية العشوائية هي الأحدث. ومن قبيل المصادفة المحضة أن هذا الكتاب يعالج أنواع التجارب المختلفة بترتيب ظهورها التاريخي.

تختبر التجارب المعملية في الاقتصاد الفروض المستقاة من النظرية الاقتصادية في «المعمل»، وهو يعني فصلًا دراسيًا معدًا إعدادًا خاصًا أو بيئة جامعية. أي يؤتى بأناس حقيقيين. على خلاف الفاعلين المجردين في النماذج الاقتصادية والتجارب الذهنية) في بيئة اصطناعية (على خلاف التقييمات الميدانية العشوائية، حيث يلاحَظ الفاعلون في بيئتهم الطبيعية) ويخضعون لتدخلات يتحكم بها مُجري التجربة (على خلاف التجارب الطبيعية حيث لا يخضع التباين للضبط التجريبي). وعندما أقول «تجربة» أو «تجربة اقتصادية» في هذا الفصل، فأنا أقصد هذا النوع من التجارب أي التجربة العملية المحكومة.

قلت إن التجارب تختبر الفروض المستقاة من النظرية الاقتصادية، وهذا نطاق ضيق جدًا. يقول أحد الممارسين إن الاقتصاديين يسعون بالتجارب إلى تحقيق أغراض ثلاثة يصفها مجازيًا كالتالي (Roth 1986):

- الحديث إلى التنظيريين («اختبار النظريات الاقتصادية الرسمية وتعديلها»).
- البحث عن الحقائق (جمع البيانات عن الظواهر اللافتة والمؤسسات المهمة).
- الهمس في آذان الأمراء (إتاحة مدخلات تكون جزءًا من عملية صناعة السياسة).

فيما يلي، سأقدم مثالًا أو بضعة أمثلة لكل فئة، وأصف بعض الأشياء التي تعلمها الاقتصاديون من إجراء هذا النوع من التجارب، ثم أتراجع خطوة وأفحص بعض القضايا المنهجية التي تدخل في التجريب الاقتصادي عمومًا.

الحديث إلى التنظيريين

يفحص الاقتصاديون التجريبيون نظريتين اقتصاديتين رئيستين: نظرية الاختيار العقلاني الفردي ونظرية اللعبة. رأينا بعض النتائج في الفصلين 3 و 4. وعادة ما يذكر الاقتصاديون والمتخصصون في المناهج الاقتصادية ورقة ليشتنشتاين وسلوفيك Lichtenstein and Slovic 1971 بوصفها الورقة البحثية الأصلية في موضوع «قلب التفضيلات» التي أحدثت موجة كاملة من المشاركات في الموضوع (مثل Hausman 1992a; Cox 2008). لكن ظاهرة التفضيلات اللازمة كانت شائعة بالفعل في علم النفس في ذلك الوقت. وفيما يلي وصف تجربة أجريت ردًا على سلسلة اكتشافات في أوائل خمسينيات القرن العشرين:

> قدمنا جدول مقارنات ثنائية به تسعة مثيرات إلى 47 طالبًا جامعيًا من الذكور في مقرر أولي في علم النفس. كانت مثيراتنا أوصافًا لفظية لفتيات. طُبعت هذه الأوصاف اللفظية على شرائح ضوئية. وعرضت على الطلاب بجهاز عارض الشرائح. وُصفت كل فتاة بثلاثة أوصاف. كانت أوصاف الفتيات كالتالي: (1) متوسطة الجمال وجذابة جدًا وثرية (2) جميلة، متوسطة الجاذبية وثرية (3) حسناء وجذابة جدًا ومتوسطة الدخل (4) حسناء، جذابة، ميسورة (5) «ملامحها» عادية، جذابة، ثرية (6) «ملامحها» عادية، جذابة جدًا، ميسورة (7) جميلة، جذابة جدًا، فقيرة (8) جميلة، متوسطة الجاذبية، ميسورة (9) جميلة، جذابة، متوسطة الدخل. فورن كل مثير بالمثير الذي يلي ما يليه. بذلك اجتمعت 36 مقارنة. سئل الطلاب أن يبينوا أيًا من الفتاتين يتزوجونها. تكررت الدراسة مع الطلاب أنفسهم باستخدام المثيرات نفسها بعد ستة أسابيع بعد العرض الأصلي.
>
> استغرق الطلاب وقتًا طويلًا في تحديد اختياراتهم، وبدوا حريصين، أمناء في اختياراتهم.
>
> (Davis 1958: 29)

الثلاثية سلسلة من ترتيبات التفضيلات مثل [(9) > (8); (8) > (7); (9)> (7)] . وهي متعدية، أو [(9) > (8); (8) > (7); (7) > (9)]. وهي لازمة أو دائرية. كانت النتائج تخص 3,948 ثلاثية محتملة في العرضين، 487 منها تتجاوز 12% بقليل، وكانت لازمة، 22.8% من التفضيلات تغيرت من

العرض الأول إلى الثاني، و28 كانت دائرية بين العرضين. ويبدو أن أداءنا كان أفضل عند وضع «قوائم الحب» في المدرسة (انظر الفصل 4)، لكن ذلك كان لأننا رتبنا فتيات حقيقيات وليست أوصافًا.

لا ينبغي أن تُقلق نتائج ديفيس الاقتصاديين أكثر من اللازم، لأن اهتمامهم الأول ليس بالمواعدة. انتبه الاقتصاديون إلى عمل ليشتنشتاين وسلوفيك 1971، بوصفه دليلًا على قلب التفضيلات المنهجي والدال اقتصاديًا (Grether and Plott 1979). وكما رأينا في الفصل 3، تقبل تجارب قلب التفضيلات في ظل هذه الظروف أكثر من تأويل، لأنها يمكن أن تفهم على أنها تفضيلات لازمة، لكنها كذلك نتيجة اختلاف الأفراد في الاستجابة لمشكلات الاختيار وغيرها من جانب، ومشكلات التقييم من جانب آخر. طرح غراهام لومز وكريس ستارمر وروبرت سوغدن سياقًا تجريبيًا يهدف إلى التحكم بالتفسيرات البديلة (Loomes *et al.* 1991). وبتحديد أدق، أجروا تجربة صُممت بغرض (أ) إثبات أن التفضيلات المتعدية ظاهرة أصيلة (وليست من أدوات الإجراء التجريبي المختار) و(ب) إثبات أن نوع اللزوم الذي وجد يجدر تفسيره باستخدام «نظرية الندم» (وهي بديل لنظرية المنفعة المتوقعة عند لومز وسوغدن Loomes and Sugden 1982)، وليس باستخدام تفسيرات محتملة بديلة.

وفيما يلي سياقهم التجريبي بإيجاز. وضع لومز وآخرون 20 مشكلة اختيار مزدوج، كما يبين الشكل 10.1.

	1...	...30	31...	...60	61...	...100
A	£8.00		£8.00		£0	
B	£18.00		$0		$0	
%	30		30		40	

الشكل 10.1 مثال لمشكلة اختيار ـ المصدر لومز وآخرون

طلب من المشاركين اختيار ظرف مغلق من صندوق به 100 ظرف وألا يفتحونه حتى نهاية التجربة. حوت الأظرف الأرقام 1-100، بكلٍ منها رقم واحد. كان المشاركون يعلمون السياق ولا يعلمون الرقم بداخل الظرف. وكانوا يعلمون أيضًا أنهم في نهاية التجربة سيُطلب منهم إلقاء نرد له

عشرون جانبًا لتحديد أي الأسئلة سيطرح بالفعل. فإذا اختير سؤال من الشكل 10.1 مثلًا، سيراجع مُجري التجربة الخيار الذي اختاره المشارك، فإذا اختار (أ) تلقى 8 جنيهات إسترلينية، وإذا كان الرقم بين 1 و 30، والمبلغ نفسه إذا كان بين 31 و 60، ولا يتلقى شيئًا إذا كان بين 61 و 100. فإذا اختار (ب) تلقى 18 جنيهًا إسترلينيًا إذا كان الرقم بين 1 و 30، ولا يتلقى شيئًا إن كان غير ذلك. بلغ المشاركون مائتي مشارك، وُزعوا عشوائيًا على مجموعتين كل منهما مائة مشارك. تلقت المجموعتان الفرعيتان مشكلات اختيار مختلفة اختلافًا طفيفًا (الاختلاف الرئيس كان القيمة المتوقعة لليانصيب). في بداية التجربة، تسلم المشاركون كتيبًا يحوي مشكلات الاختيار العشرين مع ملاحظات شارحة، وبهذا يمكنهم النظر في كل المشكلات قبل حل أي منها.

ولا يدعو إلى الدهشة بحال أن يجد لومز وآخرون مخالفات منهجية لمسلمة التعدي. فقد بلغت الاستجابات الدائرية (غير المتعدية) بين 14% و 29% من اللاحظات. وكان اللافت أكثر بالنسبة إليهم وجود مخالفات لمسلمة التعدي «متنبأ بها» أكثر من «غير المتنبأ بها»، ويوافق هذا نظرية الندم، ولا يوافق الاعتقاد بأن الناس يرتكبون أخطاء تكرارًا لأسباب مختلفة (إذا كانت المخالفات بسبب الخطأ، كان ينبغي أن تكون كل أنواع المخالفات بالقدر نفسه من الاحتمال تقريبًا).

كما رأينا في الفصل 3، دليل الانتهاكات المنهجية لمسلمة التعدي (وغيرها من المسلمات) له أهمية كبيرة إذا استخدمت نظرية الاختيار العقلاني بوصفها نظرية إسنادية أو تفسيرية. وعلى ذلك، فالنتائج التجريبية لها دلالة نظرية ضخمة.

البحث عن الحقائق

اختبرت نظرية اللعبة بالطبع في «المعمل». تأتي واحدة من أشد النتائج إدهاشًا من التطبيقات التجريبية للعبة الإنذار. (انظر الفصل الرابع، الشكل 4.4) نستحضر أن صاحب العرض في لعبة الإنذار لديه هبة مقدارها «س» دولار يقتسمها مع المشارك أو لا يقتسمها. وللمشارك إما القبول، وبذلك يتلقى المبالغ التي قدمها صاحب العرض، أو الرفض، وبذلك لا يتلقى أي منهما شيئًا. يفترض أن نظرية اللعبة تتنبأ بأن يقدم صاحب العرض أقل مبلغ ممكن (مثلًا 1 دولار أو 0.01 دولار) وأن يقبل المشاركون أي عرض إيجابي.

للأسف ليس هذا ما لوحظ في التجارب. لم يحتفظ أصحاب العروض بالمبلغ الأقصى لأنفسهم؛ بل عرضوا على المشاركين نصيبًا كبيرًا من الهبة، وكان ذلك بين 30% و 40% في المعتاد في الدول المتقدمة في المتوسط، وكانت القسمة مناصفة معتادة أيضًا. ويلاحظ أيضًا شيوع رفض العروض المنخفضة، أي أن المشاركين أقرب إلى عقاب أصحاب العروض على العروض التي يعدونها غير مناسبة، ولو خسروا.

وفيما يلي أمثلة من «حقائق» تجريبية: يقدم أصحاب العروض في ألعاب الإنذار حوالي 30% إلى 40% من مجموع الأسهم في المتوسط، ويرفض المشاركون العروض المنخفضة غالبًا. مفهوم «الحقيقة» غير مقنن في الاقتصاد التجريبي أو فلسفة الاقتصاد. وأعتقد أن «الحقيقة» في الاقتصاد التجريبي نوع من الظاهرة بالمعنى الشائع في فلسفة العلم (انظر الفصلين 2 و 8) أي نسق سلوكي متكرر ويستحق الاهتمام. الحقائق الواردة هنا متكررة، بمعنى أنها أعيد إنتاجها في تجارب لا حصر لها، ولا يكاد يوجد شك في أنها ستظهر إذا أجريت تجربة جديدة في ظروف مماثلة. وهي جديرة بالاهتمام لأنها تعد مخالفات لتنبؤات نظرية اللعبة. وفيما يلي سأستخدم المصطلح الفني لفلسفة العلم «ظاهرة» رغم أن الاقتصاديين ربما يألفون مفهوم «الحقيقة».

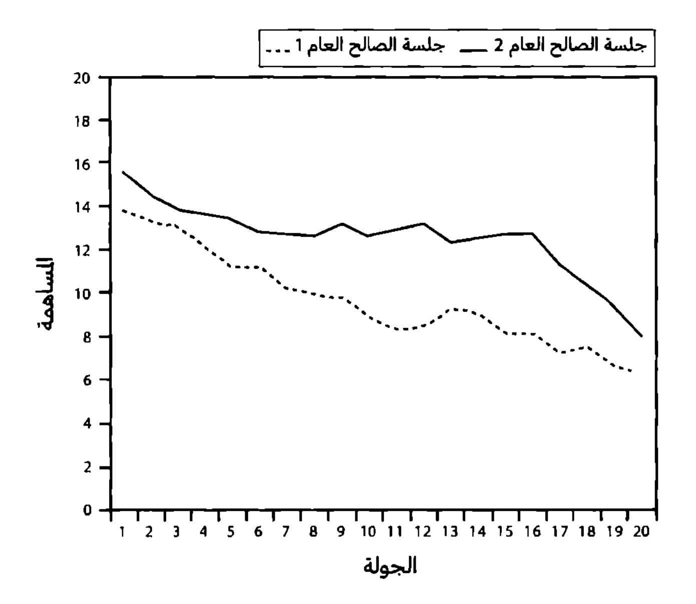
وأحب أن أقول ولو همسًا إن علم الاقتصاد التجريبي مدفوع بالنظرية أساسًا في بحثه عن الظواهر (Reiss 2008a: ch. 5). ولا يوجد كثير مما يسترعي الانتباه خارج النظرية، إذا اقتسم أناس كثيرون هبة قدمها مُجري التجربة مناصفة مع غيرهم. ولا يبدو هذا السلوك جديرًا بالاهتمام إلا على خلفية التنبؤ المستقى من نظرية اللعبة وافتراضات أخرى. فهو يشكل مخالفة لتنبؤ نظري، ومن ثم فهو مهم من وجهة نظر عالم الاقتصاد.

تأتي الظواهر التجريبية الجيدة غالبًا في المقدمة في مسار البحث عن تفسيرات لظواهر مستقرة. وعلى سبيل المثال، يمكن تفسير العروض الخارجة عن التوازن في ألعاب الإنذار بعزوها إلى خوف صاحب العرض أن يرفض عرضه المنخفض (وهو خوف له أساس كما رأينا) ويمكن لعب لعبة ذات صلة لاختبار هذا الفرض وهي لعبة المستبد. لعبة تماثل جوهريًا لعبة الإنذار غير أن المشترك ليس له خيار. ليس بيده رفض العروض المنخفضة - وهذا يحول صاحب العرض إلى «مستبد» - لأنه سيقرر المبلغ الذي سيحصل عليه الطرفان. يستمر أصحاب العروض في لعبة «المستبد» في

تقديم مبالغ إيجابية (في الاختبارات التجريبية في دول متقدمة). وبالتأكيد فإن العروض منخفضة بحوالي 20% من الهبة، لكنها أعلى كثيرًا مما تتنبأ به نظرية اللعبة، ويظل التقسيم بالمناصفة عالي النسبة. فهذه إذن من الظواهر الجديدة.

تأتي مجموعة ظواهر أخرى من الاختبارات التجريبية لألعاب «الصالح العام». وألعاب الصالح العام من معضلات السجين متعددة الأفراد. ويمكن لكل فرد من اللاعبين المتعددين أن يسهم بمبلغ c_i من هبتهم لكل لاعب، ثم يضرب المبلغ الإجمالي للمساهمات بعامل ما m، ثم يقسم على كل اللاعبين بالتساوي بصرف النظر عن مساهماتهم. وهكذا يكون العائد المالي لكل لاعب حاصل c_i - $m\Sigma c_i$. فإذا كان اللاعبون لا يهتمون إلا بالعوائد المادية؛ فإن استراتيجية تعظيم العائد تعني ألا يساهموا بشيء، أي يتطفلوا على مساهمات الآخرين. ولأن اللاعبين متناظرون تمامًا، تنطبق طريقة التفكير نفسها على كل لاعب، وبذلك لن يكون لأي أحد مساهمة في التوازن.

نقول مرة أخرى، ليس هذا ما يحدث في التطبيقات التجريبية. فقد ساهم المشاركون في ألعاب الصالح العام ذات المحاولة الواحدة بحوالي نصف هبتهم. وساهم المشاركون في الألعاب المتكررة في أول الأمر بمبلغ كبير يقل كلما زادت دورات اللعب. صارت هذه الحقيقة معروفة باسم «الإفراط في المساهمة والتراجع» ويبين الشكل 10.2 نتائج من لعبتين من ألعاب الصالح العام:



الشكل 10.2 «الإفراط في المساهمة والتراجع» في ألعاب الصالح العام

المصدر: Guala and Burlando 2002

من الحقائق اللافتة عن ظواهر علم الاقتصاد التجريبي أنها غالبًا شديدة الحساسية للسياق المحدد الذي تُجرى فيه التجربة. ويكاد أي تباين في السياق يؤدي إلى تباين في النتائج. ومن العوامل المهمة التي أثرت مرارًا في النتائج حجم «السهم» وخبرة المشاركين، والمعلومات التي لدى اللاعبين، وكيف تتوزع بينهم، والثقافة والبيئة (للتفاصيل انظر: Reiss 2008a: ch. 5). وسأقول المزيد عن الحوافز المالية لاحقًا. وأكتفي هنا بإيراد بعض النتائج الباهرة للاختبارات التجريبية للعبة الإنذار في الدول النامية.

أشرت سابقًا إلى أن العروض في ألعاب الإنذار متينة إلى حد ما في الدول المتقدمة، لكن هذا مضلل بعض الشيء لوجود اختلافات نظامية. وعلى سبيل المثال، العروض في الولايات المتحدة أعلى منها في اليابان، وأعلى في اليابان من إسرائيل (Roth *et al.* 1991). يبدو الطلاب في الولايات المتحدة أكرم من العمال (Carpenter *et al.* 2005). ويزيد التباين عند الخروج من العالم المتقدم. أجرت مجموعة من الباحثين من مجالات مختلفة دراسة عن مدى

أثر البيئات الاقتصادية والاجتماعية في تشكيل السلوك في 15 مجتمعًا ضيق النطاق في 12 دولة في خمس قارات (Henrich *et al.* 2001). والتباين ضخم بين المجتمعات المدروسة. وعلى سبيل المثال، تكونت العينة من ثلاثة مجتمعات متنقلة بحثًا عن الطعام، وستة مجتمعات تعتمد على زراعة القطع والحرق، وأربع مجموعات رعوية، وثلاث مستقرة زراعية محدودة النطاق. وقد وجد أن السلوك في ألعاب مثل لعبة الإنذار يتباين منهجيًا، وبمدى واسع مع الاختلافات الثقافية. وعليه، فالتباين كبير في العرض المتوسط في ألعاب الإنذار التي تتراوح من حوالي الربع (27% بين قبائل الهاتزا في تنزانيا مثلًا مع معدلات رفض مرتفعة جدًا) إلى أكثر من النصف (58% بين قبائل لامالارا في إندونيسيا مثلًا، مع معدلات رفض تقترب من الصفر). المهم أن التفسير الأفضل كثيرًا لهذه الاختلافات يمكن أن نجده في اختلافات على مستوى الجماعة في التنظيم الاقتصادي ودرجة الاندماج السوقي أكثر مما نجده في الاختلافات الفردية (Henrich *et al.* 2001). الشكل 10.1 الجدول 1 عند هنريش وآخرين يلخص أهم نتائجهم.

الهمس في آذان الأمراء

رغم أنني لم استقص أمر التجارب الاقتصادية استقصاءً منهجيًا، فإنني لا أجد مانعًا في أن أقول إن التجارب الاقتصادية التي أجريت عند إعداد مزادات الطيف الكهرومغناطيسي بهيئة الاتصالات الفيدرالية (FCC) في أوائل تسعينيات القرن العشرين هي أكثر ما تلقى اهتمام الكتابات المنهجية من تجارب. ومن أسباب اجتذاب هذه التجارب هذا الاهتمام الواسع أن بها هدفًا سياسيًا واضحًا فوريًا. فالمزاد أحد آليات تخصيص التراخيص لاستخدام الطيف الكهرومغناطيسي. استخدمت في السبعينيات والثمانينيات بدائل مثل العمليات الإدارية أو اليانصيب، لكنها كانت مثقلة بالصعوبات، ولم تعد ترضي أحدًا. لكن المزادات لها مشكلاتها. ومن الأمثلة المشهورة احتمال «لعنة الرابح». تنشأ لعنة الرابح في مزاد ذي قيمة مشتركة بمعلومات ناقصة. نفترض أن المزايدين المختلفين مصيبون في تقديرهم قيمة الصنف المزايد عليه. لكن بما أن المزاد يرسو على أعلى مزايد، فالأرجح أنه غالى في تقدير قيمة الصنف. وهذه «لعنة» الرابح لأنه يحصل على صنف بسعر أعلى كثيرًا من قيمته.

لعل تغيير قواعد المزاد تساعد على تخفيف مشكلات مثل لعنة الرابح. مثل أن يربح أعلى مزايد لكنه لا يدفع سوى الحد الأدنى اللازم ليربح المزاد (أي أعلى

ممن دونه من المزايدين بمبلغ بسيط) فهذا يقلل فرص حدوث لعنة الرابح. كانت مهمة هيئة الاتصالات تخصيص التراخيص بكفاءة دون إحداث ظواهر غير مرغوبة مثل لعنة الرابح بطريقة توافق الأهداف التي وضعها الكونغرس.

المجموعة	الدولة	متوسط العرض أ	الأنماط ب	معدل الرفض ج	معدل رفض العروض المنخفضة د
ماتشيغونيا	بيرو	0.26	(72) 0.25/0.15	(21/1) 0.048	(10/1) 0.10
هادزا (معسكر كبير)	تنزانيا	0.40	(28) 0.50	(26/5) 0.19	(5/4) 0.80
هادزا (معسكر صغير)	تنزانيا	(38) 0.27	(29/8) 0.20	(16/5) 0.28	0.31
تسماني	بوليفيا	0.37	(65) 0.25/0.3/0.5	(70/0) 0.00	(5/0) 0.00
كيشوا	اكوادور	0.27	(47) 0.25	(13/2) 0.15	(2/1) 0.50
تورغود	منغوليا	0.35	(30) 0.25	(20/1) 0.05	(1/0) 0.00
كازاكس	منغوليا	0.36	0.25		
مابوش	تشيلي	0.34	(46) 0.33/0.50	(30/2) 0.067	(10/2) 0.2
أوو	PNG	0.43	(33) 0.3	(30/8) 0.27	(1/1) 1.00
ناو	PNG	0.38	(32) 0.4	(25/10) 0.4	(6/3) 0.50
مزارعو سانغو	تنزانيا	0.41	(35) 0.50	(20/5) 0.25	(1/1) 1.00
رعاة سانغو	تنزانيا	0.42	(40) 0.50	(20/1) 0.05	(1/1) 1.00
قرويون لم يعد توطينهم	زيمبابوي	0.41	(56) 0.50	(31/3) 0.1	(5/2) 0.33
قرويون أعيد توطينهم	زيمبابوي	0.45	(70) 0.50	(86/12) 0.07	(7/4) 0.57
اتشوار	اكوادور	0.42	(36) 0.50	(16/0)0.00	(1/0) 0.00
أورما	كينيا	0.44	(54) 0.50	(56/2) 0.04	(0/0) 0.00
آتشي	باراغواي	0.51	(75) 0.40/0.50	(51/0) 0.00	(51/0) 0.00
لاميارا هـ	إندونيسيا	0.58	(63) 0.50	(8/3) 0.00	(20/4) 0.00

الجدول 10.1 لعبة الإنذار في 15 مجتمعًا محدود النطاق

ملاحظات: PNG= بابوا غينيا الجديدة

(أ) يبين هذا العمود متوسط العرض (بالتناسب) في لعبة الإنذار لكل مجتمع.

(ب) يبين هذا العمود العروض النمطية مع النسبة المئوية لمن يقدمون العروض النمطية (بين أقواس).

(ج) معدل الرفض (بالتناسب)، مع الأعداد الفعلية المبينة بين أقواس.

(د) معدل رفض العروض من 20% فيما أدنى، مع الأعداد الفعلية المبينة بين أقواس.

(هـ) تشمل العروض المنخفضة التي أدخلها مُجري التجربة.

المصدر: (Henrich et al. 2001: 74)

دخل علماء الاقتصاد المشهد سريعًا (غالبًا مستشارين بشركات الاتصالات) -لأن «نظرية المزاد» من أهم فروع الاقتصاد التطبيقي. في البداية سعى التنظيريون إلى وضع نموذج للمزاد بهدف تعظيم عوائد الحكومة (منهم Paul Milgrom, Robert Wilson and Preston McAfee). ظهر بعد ذلك أن أي مزاد بدرجة التعقيد التي تطلبها هيئة الاتصالات الفيدرالية يقاوم النمذجة الرياضية. يمكن نمذجة الآليات الفردية، ولا يمكن ذلك مع مزاد متكامل (Guala 2001). وقد أجرت مجموعة من الاقتصاديين من كالتك، بقيادة تشارلز بلوت، سلسلة من التجارب لدراسة تفاعل الآليات المختلفة. وفي مارس 1994، أعلنت هيئة الاتصالات الفيدرالية بنية المزاد المختارة، وكانت بالأساس مزايدة متعددة الدورات متزامنة (للحصول على تراخيص ذات قيمة عالية)، يجوز للمزايدين سحب عطاءاتهم مع غرامات. اتخذ القرار، جزئيًا على الأقل، على أساس النتائج التجريبية.

تضم حالات مثل مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية أمراء دائمًا، لكن معنى تشبيه روث واضح: من أهداف التجريب الاقتصادي إتاحة قرارات صنع السياسات والمعاونة فيها. ويختلف هذا الهدف عن الهدفين الآخرين اختلافًا جليًا. فمن جانب، إذا تعذرت النمذجة النظرية لآليات المزاد من أنواع معينة، فلا يجوز أن يكون هدف ملاحظة طريقة عمل هذه الآليات في تجربة ما هو اختبار التنبؤات النظرية، هذا من جانب. من جانب آخر، فإن «مشاتل اختبار السياسات» هذه (Plott 1997) لا تستهدف إرساء حقائق مستقرة كهذه. فقد كانت التجارب التي أجريت في مرحلة إعداد مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية شديدة التحديد، حتى إن نتائجها منذ البداية لا يحتمل أن تتجاوز السياق الذي يحيط بهذه المزادات. وسأعود إلى هذه النقطة لاحقًا.

قضايا منهجية

ما أثر التجارب في كل من هذه الأدوار الثلاثة؟ نذكر أولًا أن الدور الثاني («إثبات وجود الظواهر») سابق من أحد الأوجه على الدور الأول («اختبار النظرية»). وقد سبق أن قدمنا تمييز بوجين – وودوارد بين البيانات والظواهر في الفصل 8. فالبيانات هي النتائج القابلة للملاحظة والخاصة بإجراءات تجريبية مفردة. والظواهر غير قابلة للملاحظة، لكنها آثار منهجية لاهتمام نظري (أو علمي عام). في المثال الأول، تنتج التجارب بيانات، وتستخدم

البيانات غالبًا للاستدلال الصادق على وجود ظاهرة. لكن الظواهر لا تنتج تلقائيًا عن تجربة، فهي تستلزم تصميمًا تجريبيًا جيدًا، وتحليلًا إحصائيًا في المعتاد، وقدرًا كبيرًا من التأويل والاختزال دائمًا لاستخلاص ظاهرة من بيانات تجريبية. لكن النظريات تُختبر بالظواهر، لا البيانات. وعليه، فلابد أولًا من إثبات أن النتيجة التجريبية ظاهرة أصيلة، وليست من صناعة التجربة. ونقرر وقتها: أنستخدم هذه الظاهرة التجريبية لاختبار النظريات، أم لتقدير متانتها والبحث عن تفسيرات، وما إلى ذلك؟ وبالتالي، فسأفحص فيما يلي قضايا منهجية تتعلق بإثبات وجود ظواهر تجريبية، ثم أتحدث عن قضايا حول اختبار النظرية. وأخيرًا سأسأل كيف تُنقل معرفة اكتُسبت من تجربة إلى سياق مرتبط بسياسة؟

إثبات وجود الظواهر التجريبية

ذكرنا أن الظواهر التي لها بالإمكان أهمية نظرية أو علمية أخرى لدى علماء الاقتصاد، ليست منثورة كالزهور في المرج، تنتظر أن يقطفها أي عالم اقتصاد مارًا بالمصادفة يريدها، وهذا ينطبق على المواقف المعملية. تحوي أغلب التجارب الاقتصادية لأسباب عديدة طلابًا جامعيين في تخصصات الحاسوب، وتُجرى «التحكمات» التجريبية عن طريق تعليمات تظهر على الشاشة. والمعتاد أن تتخذ النواتج القابلة للملاحظة في هذه التجارب سلاسل أرقام كالتالي في الشكل 10.3:

```
0:1:10:10:34:::1:2:20:0:38:::2:3:20:0:40:::3:4:3:
17:41:::4:1:20:0:24:::5:2:20:0:38:::6:3:20:
0:40:::7:4:3:17:41:::8:1:20:0:24:::9:2:15:5:43:::
10:3:20:0:40:::11:4:20:0:24:::12:1:0:20:44:::13:2:
20:0:38:::14:3:20:0:40:::15:4:20:0:24:::
```

الشكل 10.3 الناتج الملاحظ لتجربة اقتصادية

المصدر: (Guala 2005: 41)

وتتوقف إمكانية تأويل مخرج تجريبي كما في الشكل 10.3 بوصفه ظاهرة ذات أهمية علمية على تصميم التجربة (السابق تحليلها)، وعلى تحليل البيانات (اللاحق عليها).

في مرحلة ما قبل إجراء التجربة، ينبغي تصميم التجربة بحيث تقلل فرص ارتباط البيانات بأي شيء سوى الظاهرة المعنية إلى أدنى حد. ومن الحقائق البسيطة في الحياة التجريبية حدوث الأخطاء، وغالبًا بطرق لا سبيل إلى التنبؤ بها. فإننا، أولًا، نفضل أن تكون البيانات نتيجة مدخلات المشاركين، وليس نتيجة تعطل شفرة برمجية أو جهاز حاسوب خرج عن السيطرة. وعليه، فالأجدى فحص الأدوات والتحقق من سلامة عملها قبل البداية، ونفضل أيضًا أن تنتج البيانات عن تأملات المشارك في التجربة حول المهمة، وليس عن شخص يستنسخ إجابات شخص آخر، لذلك لا يرى المشارك ما على شاشة غيره. وينبغي كذلك أن تكون قرارات المشارك نتيجة تأملاته في المهمة، وليس نتيجة الخطأ والمصادفة، ومن ثم فإننا نقدم تعليمات واضحة جدًا قبل بداية التجربة، ونتيح الوقت للتفكير أثناء التجربة، ونجعل الأسئلة على الشاشة بعيدة عن اللبس قدر الإمكان، وهكذا.

يسمي بوجين وودوارد هذه المساعي «الفحص الإمبريقي للأدوات» (مثل التحقق من سلامة الشفرة البرمجية واختبار أجهزة الحاسوب)، و«ضبط المتداخلات المحتملة» (مثل منع التواصل بين المشاركين وتقديم تعليمات واضحة) على هذا الترتيب (Bogen and Woodward 1988: section VI). والهدف واحد: فصل الإشارة عن التشويش أو الظاهرة عن الناتج الاصطناعي.

تعجز أفضل التجارب تصميمًا عن الكشف الفوري عن ظاهرة علمية ذات أهمية. فكما رأينا، تنتج التجارب جيدة التصميم ورديئة التصميم بيانات لا ظواهر. لذلك، يجب جمع البيانات الناتجة بعد التجربة، وتحليلها (إحصائيًا) بحيث يمكن استخلاص استنتاجات عن الظاهرة ذات الأهمية. وعلى سبيل المثال، ليست قرارات أي مشارك في تجربة في المعتاد ذات أهمية علمية، فالمهم سلوك مجموعات المشاركين. لذلك، فغالبًا ما تحسب متوسطات المشاركين في التجربة وتبلّغ، وليست قرارات المشاركين الأفراد. وكثيرًا ما يكون أثر شكل من التحكم موضع فحص. وعليه، فإن الاختلاف بين ناتج في سياق معين وناتج في سياق آخر هو ما يستحق الاهتمام. ولكن مع وجود تباين المصادفة بين المشاركين، ربما يكون أحد الاختلافات بين متوسط نواتج مجموعتي اختبار منهجيًا أو بسبب المصادفة، ويمكن استخدام اختبارات إحصائية للتمييز بينهما. وعادة ما يؤول الاختلاف «الدال إحصائيًا» بين معالجتين بأنه منهجي والاختلاف غير

الدال بأنه مصادفة. وعلى سبيل المثال، فالاختلاف بين الجدولين في الشكل 10.2 أن اللعبة في جلسة الصالح العام 1 (أسفل الجدول) لعبها لاعبون غير متجانسين (أي أن المجموعات تشكلت من مشاركين يتطفلون دائمًا على مشاركات الآخرين، ومشاركين يسهمون دائمًا ومشاركين يسهمون عند مساهمة الآخرين، وهكذا)، أما في جلسة الصالح العام 2 (أعلى الجدول) فلم يسمح فيها إلا بمشاركين من نوع واحد يلاعبون بعضهم بعضًا. يلاحظ المؤلفان أن «متوسط مستوى المشاركة في لعبة الصالح العام الثانية أعلى بشكل دال من متوسط المشاركة في الأولى» (التوكيد في الأصل (Guala and Burlando 2002: 44)). ثم يستنتجان أن نماذج الفاعل الممثل محدودة الفائدة في هذا السياق لأنها «على الأرجح تفتقر إلى العمق التفسيري وستعجز عن استبيان الآليات المهمة التي تبقي على التعاون» (Guala and Burlando 2005: 49). لتنوع الفاعلين أهميته. ولمسالة ملاءمة استنتاج حقيقة أثر من دلالته الإحصائية قصة تروى، لكنها للأسف تخرج عن نطاق كتابنا.

يتحدث المتخصصون في المناهج غالبًا على الصحة «الداخلية» و«الخارجية» للنتائج التجريبية في الكتابات الحديثة عن التجارب العلمية، لا سيما في العلوم الاجتماعية والطبية الحيوية (مثل Guala 2005). ترتبط الأولى ارتباطًا وثيقًا بمفهوم الظاهرة لكنها تستخدم بالأساس عندما تكون الظاهرة المعنية أثرًا علّيًا معيّنًا. نفرض أننا مهتمون، كما كان بيرلاندو وغوالا، بالسؤال هل لعدم تجانس الفاعلين أثر منهجي على مستوى المشاركة في ألعاب الصالح العام. يمكن ساعتها قول إن النتيجة التجريبية - وهي، مثلًا، الاختلاف المقاس (للحجم d مثلًا) في متوسط المشاركات بين مجموعات اللاعبين غير المتجانسين والمتجانسين - «صادقة داخليًا» إذا كانت إشارتها صحيحة إلى أن أثرًا عليًا (للحجم d) المرتبط بعدم تجانس الفاعلين على مستويات المشاركة يوجد في مجموع المشاركين في التجربة (ولا يصح بغير هذا). (وعليه، فإن الصدق الداخلي لنتيجة تجريبية يعني وجود ظاهرة). ويقال إن النتيجة «صادقة خارجيًا» إذا كانت إشاراتها صحيحة إلى أن الأثر العلّي يوجد في مجموعات أخرى. سأقول المزيد عن الصدق الخارجي في القسم الذي سيتناول هذا الموضوع لاحقًا في هذا الفصل والفصل 11 من بعده.

اختبار الفروض الاقتصادية

قال عالم الفيزياء الفرنسي بيير دويم في القرن التاسع عشر إن الفروض النظرية لا تُختبر فرديًا أبدًا؛ بل في سياق افتراضات مكملة عن تفاصيل الإجراءات التجريبية (Duhem 1991 [1914]). وينطبق هذا بالتأكيد على التجارب الاقتصادية. فإذا أردنا، مثلًا، اختبار إن كانت تفضيلات الناس متعدية فعلًا (كما تقرر نظرية الاختيار العقلاني) وأن الناس تقلّب اختياراتها بين مهمتين متكافئتين ظاهريًا في تجربة، فإن النتيجة التجريبية لا تفند الفرض النظري تلقائيًا. ولعل بالتجربة عيوبًا شتى كما رأينا. وحتى إن تأكدنا بدرجة معقولة أن نتيجة تجريبية معينة ظاهرة أصيلة، وليست ناتجًا مصطنعًا للإجراء التجريبي المتبع، فإن النتيجة لا تستتبع في المعتاد أننا وصلنا إلى صدق الفرض النظري الذي لدينا أو بطلانه. لكن الظاهرة التجريبية عمومًا تسمح بأكثر من تأويل نظري واحد.

عرضنا بالفعل مثالًا على هذا. ولنفرض أن المشاركين في أنواع معينة من التجارب يقيمون غالبًا خيارًا أعلى من الثاني، ثم يقدمون الثاني على الأول. ولا تستتبع هذه النتائج التجريبية بالضرورة وجود تفضيلات لازمة، ولا تستتبع كذلك أي تفسير خاص بسبب كون التفضيلات لازمة. إذ ينبغي بداية أن تكون التفضيلات مستقرة عبر الزمن. وهذا افتراض يُطرح كثيرًا، لكنه ليس جزءًا من نظرية اقتصادية بهذا الشكل (انظر الفصل 3)، فهو افتراض تكميلي. كما يجب افتراض عدم وجود اختلافات دالة بين مهمة التقييم والاختيار، وهذا افتراض خلافي.

ليس من الصعب تحديد دلالة اختلاف بين مهمتي اتخاذ قرار خارج إطار نظري. وبعد أن نظرية المنفعة المتوقعة التقليدية عادة (EUT) تعني أن طرح مشكلة اتخاذ قرار في صيغة مهمة اختيار أو مهمة تقييم ـ لا ينبغي أن يؤثر في متخذ القرار العقلاني. وكذلك فإن قلب التفضيلات الذي تكشفت عنه هذه السلسلة من المهام تخالف نظرية المنفعة المتوقعة. يشير سلوفيك وليشتنشتاين Slovic and Lichtenstein 1983 إلى أن قلب التفضيلات يأتي نتيجة آثار معالجة المعلومات، ويحدث لأن العمليات الذهنية التي تؤثر في مهام التقييم تختلف عن العمليات التي تؤثر في مهام الاختيار.

وهكذا، يرى أحد تفسيرات ظاهرة قلب التفضيلات أن لدى الناس مجموعتين من التفضيلات على الأقل تفعّلان في مواقف القرار المختلفة. ويرى تفسير آخر وجود خطأ في الإجراءات التجريبية. تستخدم كثير من

تجارب قلب التفضيلات ما تسمى بطريقة بيكر - ديغروت - مارشاك (Becker–DeGroot–Marschak BDM) في الاستخلاص، حيث يُعطَى المشاركون أوراق يانصيب، يمكن أن يعيدوا بيعها إلى مُجري التجربة. ويمكن إثبات أنه إذا استوفت تفضيلات المشاركين مسلمات نظرية المنفعة المتوقعة، فإنها تستخدم مكافئ اليقين بها كحد أدنى لسعر البيع. أما إذا لم تصدُق مسلمة الاستقلال، فلا يمكن ضمان فاعلية طريقة بيكر - ديغروت - مارشاك في استخلاص مكافئات اليقين الحقيقية (Karni and Safra 1987). وفي ظل هذا التأويل، تتعارض ظاهرة قلب التفضيلات مع نظرية المنفعة المتوقعة، ولكن مع مسلمة الاستقلال وليس مع التعدي.

تقدم نظرية الندم تفسيرًا آخر. ونظرية الندم مع عدم اليقين وضعها غراهام لومز وروبرت سوغدن، وهي تنمذج الاختيار بوصفه تقليصًا لدالة عامل الندم، وهو الاختلاف بين الناتج الذي يسفر عن اختيار معين، وأفضل ناتج يمكن تحقيقه في هذه الحالة الطبيعية. ودورات التفضيل من مترتبات نظرية الندم (Loomes *et al.*1991: 429 -30).

وهكذا تتسق ظاهرة قلب التفضيلات مع ثلاثة تأويلات على الأقل. ما يلي حقيقة عامة عن اختبار الفروض: لا تختبر الفروض النظرية بمعزل أبدًا، ويوجد دائمًا قدر من عدم اليقين حول الافتراضات التكميلية، لذلك يجوز دائمًا تأويل فرض نظري على أوجه عدة ـ بوصفه تفنيدًا للفرض الذي تحت الاختبار، أو بوصفه تفنيدًا لادعاء نظري آخر ظهر مع اشتقاق التأويل، أو بوصفه مخالفة لافتراض عن السياق التجريبي.

قلت سابقًا إن لومز وآخرين (Loomes *et al.*1991) صمموا تجربتهم بهدف استبعاد كل التفسيرات البديلة. وعليه، فقد اعتقدوا أن تجربتهم لا تدلل فقط على أن قلب التفضيلات ظاهرة أصيلة؛ بل اعتقدوا أيضًا أن نتائجهم الخاصة لا يمكن تفسيرها بوجود مشكلات في طريقة الاستخلاص أو تردد المشاركين بين «تفضيلات التقييم» و «تفضيلات الاختيار». ولا يعني هذا أن أناقش إن كانوا على صواب أم خطأ، لكن الواضح أنه، في أحسن الأحوال، لا يمكن استبعاد سوى التفسيرات البديلة المعروفة (راجع: Guala 2005). ويظل احتمال وجود بديل، بل بديل أنجح تجريبيًا، قائمًا دائمًا.

نسمع كثيرًا أن التجارب (الجيدة) تثبت نتائجها. وفي هذه المقولة الشائعة شيء من الصواب. يمكن أحيانًا تصميم تجارب قادرة على استبعاد كل المرشحين إلا واحدًا. بشرط وجود خلفية مفترضة من البدائل النظرية.

يسمى هذا الشكل من الاستقراء أو الاستقراء التوضيحي أو الاستنباط من الظواهر (Worrall 2000). تتوقف قوة هذا المنهج على مدى يقيننا من أن البدائل المعروفة تستنفد مساحة البدائل المحتملة. ومن الحكمة في علم الاقتصاد ألا تفرط في التفاؤل.

الصدق الخارجي

عندما يكون الهدف «الهمس في آذان الأمراء»، تأتي مسألة تفسير الظاهرة المثبتة تجريبيًا في المقام الثاني. أما الأولوية فالسؤال هل المعرفة التجريبية هي النوع الصحيح الذي يستند إليه تدخل سياسي. أما إذا كانت الظاهرة المثبتة تجريبيًا علاقة علّية بين المتغيرين X و Y ويود صناع السياسة التأثير في Y، فالسؤال هو: هل ما نتعلمه من تجربة عن العلاقة بين X و Y دليل يعتمد عليه على ما سيحدث لـ Y عندما يتدخل في X. وربما كان X متغيرًا قيمه تصميمات مزاد مختلفة وY هي العائد الحكومي. يستطيع الاقتصاديون التجريبيون اختبار تصميمات المزاد لمعرفة أيها يعظّم العوائد في الظروف المعملية. لكن هل تنطبق هذه المعرفة على المزادات الحقيقية التي تنفذها الحكومة؟

للشك ما يسوغه. فقد رأينا سابقًا ضرورة إحكام ضبط التجربة حتى تعطي نتائج صادقة. لكن كلما زاد ضبط بيئة التجربة ابتعدت عن الطبيعية، واقتربت من الاصطناعية. هل يحتمل أن يتصرف الناس في ظروف معملية مصطنعة، كما يتصرفون عند تطبيق سياسة ـ وتحت أي ظروف يحدث هذا؟ يرفض دبليو. آلين واليس و ميلتون فريدمان W. Allen Wallis and Milton Friedman هذا. فهما يقولان، ولو في زمن لم يكن فيه الاقتصاد التجريبي يعد من علم الاقتصاد صراحة (Wallis and Friedman 1942:179-80): «نشك في قدرة المشارك في موقف تجريبي اصطناعي على معرفة ما يقرر من اختيارات في موقف اقتصادي، فهو لا يعرف، ولهذا فربما من المحتم أن يسعى بنية طيبة تمامًا إلى أن يُمنهج إجاباته بحيث تكون النتائج مقبولة ولو كانت عشوائية».

وقد صارت مشكلة صلاحية الحكم على تطبيق استنتاج من موقف تجريبي على آخر (ربما يكون موقفًا سياسيًا أو لا يكون) «بمشكلة الصدق الخارجي» (:Shadish 2002; Guala 2005: ch. 7; Reiss 2008a ch. 5; Steel 2008). جوهر الموقف تقرير الظروف التي تمكن من تطبيق

نتيجة تجريبية على موقف مهم لم تجر ملاحظته. وهذه مشكلة أصيلة لأن المواقف التجريبية تختلف بطبيعتها اختلافًا كبيرًا عن المواقف التي نريد أن نفهمها. ذكرنا أحد أسباب هذا وهو أن الضبط التجريبي يجعل المواقف التجريبية اصطناعية إلى حد ما، ولعل سلوك الناس يختلف بين هذه المواقف العملية الاصطناعية ومواقف السياسات «الطبيعية». سبب آخر هو أن التجارب عمومًا تجري وفق «نماذج»، أي وفق أنظمة بديلة تعمل عمل اللاعب الاحتياطي لأنظمة ذات أهمية كبرى. وكما سبق، تستخدم أغلب التجارب الاقتصادية طلاب الجامعات مشاركين في التجارب. ولا يهتم بسلوك طلاب الجامعات تحديدًا سوى قلة من الاقتصاديين. طلاب الجامعات غير مكلفين ومتاحون، ويُعتمد عليهم نسبيًا. ويُستخدمون في التجارب الاقتصادية بسبب سهولة هذا، وليس بسبب معرفي قوي. وربما اختلف سلوكهم عن سلوك غيرهم من عموم الناس أو مجموعة محددة مستهدفة مثل «مديري الشركات المهتمين بشراء تراخيص لاستخدام الطيف الكهرومغناطيسي».

هكذا يختلف الموقف التجريبي عن المستهدف. لكن هل يختلفان اختلافًا ذا صلة؟ هل يختلفان من أوجه من شأنها إبطال صدق الاستنتاج التجريبي على الموقف المستهدف؟ المشكلة أننا عمومًا عاجزون عن إجابة السؤال بالنسبة إلى حالات محددة بين أيدينا، كل ما نعرفه أن الناس جميعًا متشابهون في نواح ومختلفون في أخرى. ولسنا مضطرين إلى إجراء تجارب أخرى لاكتشاف هل العلاقة العلّية في «وضع رأس إنسان تحت الماء لمدة خمس دقائق تسبب وفاته» ما زالت تنطبق على مجموعات بشرية أخرى لم تجر ملاحظتها. على خلاف هذا، يبدو أن سلوك الناس في التجارب الاقتصادية يختلف باختلاف عوامل مثل مستوى الحوافز المالية والثقافة والمعايير الاجتماعية والخبرة وتوزيع المعلومات والمكانة الاجتماعية وغيرها. وعليه، فمن الصعب التنبؤ باستمرار انطباق نتيجة تجريبية عند اختلاف بعض هذه العوامل بين الموقف التجريبي والمستهدف ـ وهذا هو الحال دائمًا.

اجتذبت مشكلة الصدق الخارجي اهتمامًا كبيرًا في فلسفة العلم الحديثة، من جانب لأنها دائمة الحضور في العلوم الخاصة(*). يواجه الباحثون في العلوم، لا سيما الحيوية والطبية الحيوية هذه المشكلة لأن التجارب في هذه العلوم تجري عادة وفق نماذج. فإذا ثبت أن مادة معينة

(*) وهي تضم كل العلوم غير الفيزياء، مثل الكيمياء الحيوية وعلم الوراثة وكثير من العلوم الحيوية وعلوم الدماغ علم النفس وغيرها. (المترجم)

سامة (أو آمنة) بالنسبة إلى نوع من الحيوان، فإن هذا وحده لا يكفي للاعتقاد بأنها ستكون سامة (أو آمنة) بالنسبة إلى البشر. من المشكلات التي يواجهها الباحث الذي يحاول استخلاص استنتاجات عن البشر أن سُمّية المواد تتباين تباينًا كبيرًا غالبًا بين أنواع الحيوانات المختلفة، وليس واضحًا أي نوع منها هو أفضل نموذج للبشر (Shanks and Greek 2009). ومبلغ علمي أن محاولات الوصول إلى حلول، التي يبذلها فلاسفة العلم، تقع في أربع مجموعات: حلول قائمة على آليات علّية واتجاهات علّية وعلى الهندسة، وعلى تجارب ميدانية.

الصدق الخارجي بالآليات العلية. رأينا في الفصل 6، أن العلل لا تحدث آثارها عادة عبر الفجوات الزماكانية. فعندما يُسبب C E، توجد في المعتاد آلية تتوسط لتوصيل الأثر العلي من C إلى E. تفترض نظرية الصدق الخارجي التي تعتمد على الآليات افتراضًا معقولًا، وهو أنه إذا كان C يسبب E في الجماعة التجريبية P_e عن طريق مجموعة الآليات M، و M معروف أنها تعمل كذلك في الجماعة المستهدفة P_t، أمكن استنتاج أن C يسبب E في P_t. تظهر فورًا مشكلة في هذا الاستدلال، وهو أنه غير إخباري على الإطلاق، لأن ما نود استنتاجه ـ أي العلاقة العلية بين C و E ـ ينتج مباشرة مما يجب أن نفترضه من البداية ـ أي الآليات التي بين C و E. بمعنى أننا إن عرفنا آليات M التي تعمل في الجماعة المستهدفة، انتفت الحاجة إلى إجراء تجربة على الجماعة لأن العلاقة العلية معروفة سلفًا. ولتحويل هذا النوع من استدلال الآليات إلى استراتيجية استدلالية مثمرة يضيف دانييل ستيل Daniel Steel افتراضًا (Steel 2008)، وهو أن اختلافات النواتج أو المصب في مراحل الآليات ذات الصلة هي المهمة. نفترض (وهذا مثال ستيل، انظر Steel 2008: 90)، أن العلة C تسبب أثرًا E عن طريق الآلية

$$C \rightarrow X \rightarrow Y \rightarrow A \rightarrow Z \rightarrow B \rightarrow E$$

وتدل X و Y و Z على النقاط التي يرجح أن تختلف عندها الآليات، بينما A و B على الأرجح متشابهتان في النموذج وفي المستهدف. فإذا تحتم أن تنتج اختلافات المنبع اختلافات المصب، لزم مقارنة الآليات التي عند Z فقط. وعليه، فحتى إن لم تكن الآليات في الجماعة المستهدفة مفهومة فهمًا تامًا، أمكن أحيانًا استخلاص استنتاجات ناجحة من الجماعة التجريبية وتطبيقها على المستهدفة.

لا يعمل هذا النوع من استدلال الآليات (يسميه ستيل «تتبع العملية

المقارن») إلا باستيفاء ثلاثة شروط. أولًا، يجب أن تكون الآليات المسؤولة عن الظواهر التجريبية مفهومة فهمًا جيدًا. فقد بيّنا سابقًا أنه يمكن أحيانًا وضع تفسير لظاهرة تجريبية. لكننا ربما نختلف على أن نجاح هذه العملية أمر شديد الصعوبة، ولهذا لا يحدث إلا نادرًا. ومن أدلة هذه الصعوبة، غياب الإجماع بين الاقتصاديين على تفسير الظواهر التجريبية. ونضرب لهذا مثال قلب التفضيلات. بينما يبدو أن أغلب الاقتصاديين يقبلون الظاهرة نفسها، وتتعدد الآراء حول تأويلها الصحيح (انظر على سبيل المثال Cox 2008). فبالطبع إذا لم تفُهم الآلية المسؤولة عن الظاهرة المعنية فهمًا جيدًا، لن يمكن استخدام ما عرف عن الآلية في قياس الصدق الخارجي. ثانيًا، إذا كان «الهمس في آذان الأمراء» هدف التجريب، فإن الانتقال الناجح من التجريب إلى موقف صنع السياسة يَفترض مسبقًا ألا تؤثر السياسة في الآليات السائدة في الجماعة التي تُنفّذ عليها السياسة. والسياسات تغير الآليات المسؤولة عن الظواهر المعنية أحيانًا، وربما هذه هي القاعدة، وهذا معروف في علم الاقتصاد منذ نقد لوكاس على الأقل. (Lucas 1976; Steel 2008: 154–60) يناقش ستيل أهمية جدوى نقد لوكاس لتتبع العملية المقارن). وهذه مضاعفات طرح الآليات للصدق الخارجي، مع ذلك ليس من سبب للاعتقاد بأن هذه المضاعفات لا يمكن تجاوزها ولو أحيانًا.

الصدق الخارجي بالاتجاهات العلّية. رأينا في الفصل 5 أن بعض الاقتصاديين والفلاسفة يؤولون الادعاءات العلّية مثل «*C* يسبب *E*» بأن *C* يتجه إلى إحداث *E*، حتى في وجود عوامل تزعج عملية *C*. يقوم طرح نانسي كارترايت مفهوم الصدق الخارجي على هذا الفهم للعلية (على سبيل المثال N. Cartwright 2009a, b). والفكرة الأساسية بسيطة. فقول إن العامل *C* له اتجاه إلى إنتاج *E* يعني قول إن العلاقة العلية مستقلة إلى حد ما عن الخلفية العلية. فإذا علمنا أن «*C* يسبب *E*» في الموقف *X* (لنقل تجربة)، ولدينا سبب لاعتقاد أن *C* له اتجاه مستقر إلى إنتاج *E*، فإننا نستنتج أن *C* سيحدث *E* في الموقف *Y* (موقف وضع سياسة مثلًا). وللتدليل على هذا، إذا تسبب تصميم مزاد معين في تعظيم العائد في الموقف التجريبي، فإنه سيحاول تعظيم العائد في موقف صنع السياسة، وهذا يعني هنا أنه سيؤثر في العائد إيجابيًا.

يساعد طرح الاتجاه في أحكام الصدق الخارجي ما دام للعوامل اتجاهات مستقرة نحو التأثير في النتائج، وما دمنا نعرف هذه الاتجاهات.

يبدو في الوقت الحالي أن ميزان الأدلة يشير إلى أن أغلب العوامل التي يتناولها أغلب الاقتصاديين التجريبيين ليس لها اتجاهات مستقرة؛ بل إن هذه العوامل تتحرك «كليًا»، أي أن ما تفعله هذه العوامل يتوقف على الترتيب المعقد لعوامل أخرى تعمل داخلها. وقد أوردنا سابقًا أمثلة على هذا الاعتماد على السياق. ولكن لعل سبب نقص الأدلة على وجود عوامل ذات اتجاهات مستقرة، أن الاقتصاديين لم يحسنوا البحث (أطرح هذا التفسير في Reiss 2008b). وللأسف لا تتوافر طرق جاهزة لإثبات وجود الاتجاه (لمناقشة هذا، انظر Reiss 2008b; N. Cartwright 2009a). تقول أغلب طرق الاستدلال العلّي إن عاملًا يُحدث آخر في التجربة، وتصمت عن مدى اعتماد النتيجة على تفاصيل التجربة. تشير إن. كارترايت (2009b) إلى أن الاستنتاج من أن *C* يُحدث *E* إلى أن *C* له اتجاه مستقر للتأثير في *E*، يمكن أن يقوم أحيانًا على أسس نظرية. ويقول جون ليست John List، وهو اقتصادي تجريبي بارز الشيء نفسه (List 2007: 2): «إن النظرية هي الأداة التي تسمح لنا بأن نأخذ بنتائج من بيئة ونتنبأ على أساسها في بيئة أخرى، ولا ينبغي أن تكون قابلية التعميم العملية استثناءً من هذا». وكما رأينا، النظرية أداة يعتمد عليها الاقتصاديون التجريبيون، ويتحملون مخاطرها.

الصدق الخارجي بالهندسة. يسعى هذا التصور إلى إثبات الصدق الخارجي، ليس بتعديل التجربة أو الاستنتاج من نتيجة تجريبية؛ بل بتعديل النظام المستهدف الذي يتعلق به الاستنتاج. ولا يمكن اختبار النظريات إلا في ظروف محكمة الضبط، وكما رأينا فإن إحكام ضبط الظروف يعني جعل التجربة أبعد شبهًا عن موقف صنع السياسة الذي يفترض أن النتيجة التجريبية تطبق عليه. لكن إذا تعذر تماثل التجربة مع موقف السياسة، لمَ لا نجعل موقف السياسة يشبه التجربة؟ إذا عجزتُ عن استدعاء الجبل، فلماذا لا يأتيني الجبل، كما يجري القول. يقول فرانسيسكو غوالا Francesco Guala إن هذه الاستراتيجية استُخدمت في مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية في سياق تفسير نجاحها (Guala 2005: ch. 8).

كانت المشكلة العلمية الرئيسة في مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية، مشكلة تصميم آلية. ناقشنا في الفصل 6 مفهوم الآلية بشيء من التفصيل، لكن الكتابات عن تصميم الآليات لها فهم مختلف تمامًا

للمصطلح. تصميم الآليات من فروع نظرية اللعبة (يسمى أحيانًا «نظرية اللعبة العكسية») وفيه يشير مصطلح «آلية» إلى منظومة قواعد تحكم سلوك العناصر الفاعلة بهدف تحقيق أهداف أو نواتج معينة. وعليه، فهدف تصميم الآلية ليس تحليل ظواهر قائمة وتفسيرها (مثل المؤسسات) بل وضع مخططات لمؤسسات جديدة لها سمات مرغوبة معينة. يشرح تشارلز بلوت Charles Plott هذا كالتالي:

> التصميمات تدفعها آلية (نموذج رياضي أو كيان نظري) ربما تكون خالية تمامًا من التفاصيل الإجرائية. والمهمة إيجاد منظومة مؤسسات ـ قواعد للتعبير الفردي ونقل المعلومات والاختيار الجماعي ـ وهي «عملية» تعكس الملامح السلوكية للآلية. تشير النظرية إلى وجود عمليات تؤدي بطرق معينة (مرغوبة)، والمهمة هي إيجادها. وهذا شكل خاص من أشكال الهندسة المؤسسية. (Plott 1981: 134)

كانت مـزادات هيئة الاتصـالات الفيدرالية مؤسسة مهندَسة بهذا الشكل. فقد كلف الكونغرس الأمريكي هيئة الاتصالات الفيدرالية بتصميم واختيار أشكال بديلة من المزايدة التنافسية وطلبت الهيئة المساعدة من منظرين اقتصاديين وتجريبيين. بوسع النظرية تقديم رؤية عميقة بشأن شكل التصميمات المقبولة المرشحة. فقد كانت ظاهرة «لعنة الرابح»، مثلًا، مفهومة نظريًا فهمًا جيدًا، والمهم أن النظرية تطرح إستراتيجيات لكيفية تفاديها. لكن المزادات التي اشترطتها الهيئة كانت معقدة بدرجة تمنع نمذجتها كاملة بوسائل نظرية اللعبة. تدخل الاقتصاديون التجريبيون في هذه اللحظة، وذلك لإمكانية اختبار سلوك التصميمات البديلة بالوسائل التجريبية. والمهم أن التجارب يمكن أن تساعد على فهم الاختلافات بين التصميمات الأساسية المختلفة، وكذلك تفاصيل تطبيقها.

تسلحت الهيئة بهذا الفهم النظري والتجريبي لتصميم المزاد، فأحاطت تمامًا بطريقة تنظيم عملية المزايدة الفعلية على تراخيص الطيف، على نحو يسفر عن ناتج ممتاز. وقد وصفت المزايدات بأنها حققت نجاحًا ضخمًا (Cramton 1997). فقد درّت المزادات حوالي 23 مليار دولار عائدًا حكوميًا بين 1994 و 1997.

استراتيجية الهندسة كالتالي: ابنِ مؤسستك بحيث تحاكي الظروف التجريبية قدر الإمكان. وتصميم الآلية، بالتأكيد، حالة خاصة جدًا ـ كما يظهر من الاسم البديل «نظرية اللعبة العكسية». فالظواهر القائمة لا تحلل

وتفسر بل تستحدث ظواهر (أو مؤسسات) جديدة، تتبع التوصيات المشتقة من النظريات والتجارب. وينجح هذا النهج أشد ما ينجح عندما تكون الثانية هي الهدف لا الأولى. وتوجد مشكلات أخرى. أعاد علماء الاقتصاد تعريف أهداف المزادات الذي وضعه الكونغرس (انظر Reiss 2008a: ch. 5; Nik-Khah 2005: ch. 5) استرشادًا بالنظرية الاقتصادية. والنظرية الاقتصادية تنفع غالبًا عندما يكون الهدف تحسين الكفاءة أو تعظيم الأرباح، ولا تنفع عادة عندما تكون الأهداف مختلفة. وأخيرًا، لا يعمل هذا المنهج إلا إذا أمكن استحداث المؤسسة التي تعكس التجربة تمامًا. ويبدو أن هذا كان حال مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية، ولا سبيل لضمان إمكانية هذا.

الصدق الخارجي بالتجارب الميدانية. يقول جون ليست وزملاؤه إن التجارب الميدانية يمكن أن تساعد على توكيد الصدق الخارجي للنتائج العملية (Harrison and List 2004; Levitt and List 2007; List 2007). ويميز «ليست» بين التجارب العملية والميدانية كالتالي:

> تستخدم التجارب الميدانية العشوائية(*) لتحقيق التمييز(**) مثلها مثل التجارب العملية. لكنها تختلف عنها في أن التجارب الميدانية تُجرى في البيئة الطبيعية للفاعل الملاحظ، ولا يمكن تمييزها بدرجة معقولة عن المهام التي دخل الفاعل السوق لإتمامها. (List 2007: 7 التوكيد في الأصل)

يقدم هاريسون وليست Harrison and List 2004 تصنيفًا لأنواع التجارب الميدانية المختلفة. ولهذا الغرض يطرحون ست سمات تستهدف وصف كل أنواع التجارب وهي: طبيعة تجمع المشاركين وطبيعة المعلومات التي يجلبها المشاركون إلى المهمة، وطبيعة السلعة، وطبيعة المهمة أو قواعد التبادل المطبقة وطبيعة المجازفات، والبيئة التي يعمل فيها المشاركون. وعليه فإن «التجربة الميدانية الاصطناعية» (AFE) مثلها مثل التجربة العملية، إلا أنها أعلى تمثيلًا للجماعة المستهدفة محل الدراسة، وكما سبق، تَستخدم أغلب التجارب العملية طلاب الجامعات كمفحوصين. لكن سلوك طلاب الجامعات ربما لا يكون مؤشرًا قويًا على ما يفعله المشاركون في السوق. وتستخدم التجربة الميدانية الاصطناعية تجمعات المشاركين الأقرب إلى «الواقع»، مثل رجال الأعمال أو صيادي السمك أو صناع السياسات.

(*) في اختيار العينة. (المترجم)

(**) تمييز الظاهرة عن غيرها. (المترجم)

و«التجربة الميدانية المؤطرة» (FFE) مضبوطة بإحكام أيضًا لكنها تستخدم سياقًا ميدانيًا في السلعة أو المهمة أو المجازفات أو مجموعة المعلومات التي لدى المشاركين. وهي لا تستخدم «العملات الرمزية» (وهي وحدات عملة يمكن تحويلها بعد التجربة إلى مال حقيقي بسعر صرف محدد سلفًا). بل يجري تبادل سلع حقيقية بمال حقيقي والمجازفات أعلى وتوزيع المعلومات أشد واقعية. وأخيرًا، تنقل «التجربة الميدانية الطبيعية» (NFE) البيئة من المعمل إلى الميدان. أي أن المشاركين يلاحظون في سياقهم الطبيعي وليس في معمل جامعي. الاختلاف الوحيد بين التجارب الميدانية الطبيعة والمواقف التي تحدث طبيعيًا أن المشاركين يوزعون عشوائيًا بين الجماعات المعالجة والجماعات الضابطة (بلا قصد عادة).

يعتقد ليست أن التجارب الميدانية بهذا تبني «جسرًا بين البيانات المعملية والتي تظهر في الطبيعة» (هذا عنوان ليست List 2007). قدم علماء الاقتصاد أفكارًا مهمة نتيجة استخدام التجارب الميدانية. ومن ذلك ما يسمى «أثر الهبة»، وهو الاختلاف (الإيجابي) بين استعداد شخص للقبول (WTA) واستعداده للدفع (WTP)، بمجرد إقرار حقه في الملكية (Kahneman *et al.*1990). وهي ظاهرة تجريبية تخالف النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة التي تشيع في سياقات معملية عديدة مختلفة. ويجري ليست (2003, 2004) سلسلة تجارب ميدانية يبين فيها العكس، أي أن السلوك الفردي يتقارب مع التنبؤ الكلاسيكي الجديد مع زيادة الخبرة السوقية. المثال الثاني يتعلق بما يسمى «التفضيلات الاجتماعية» أي التفضيلات التي تعبر عن الإيثار والعدل والتبادل والنفور من الإجحاف ونحو ذلك. لوحظت التفضيلات الاجتماعية أيضًا في سياقات معملية لا حصر لها (رغم أن النتائج لم تكن متسقة دائمًا، انظر Woodward 2009). أجرى ليست List 2006 أنواعًا مختلفة من التجارب الميدانية، يقدم فيها المشترون عروض أسعار إلى البائعين، وفي المقابل، يختار البائعون مستوى جودة السلع المقدمة إلى المشتري. والسلع عالية الجودة أعلى تكلفة في الإنتاج، لكنها أقيم عند المشتري. وهنا تثني النتائج التجريبية الميدانية المؤطرة على النتائج المعملية، أي تقدم أدلة على التفضيلات الاجتماعية على شكل أسعار ودرجات جودة مترابطة إيجابيًا. أما في تجربة ميدانية طبيعية، حيث يُلاحظ المشاركون في السوق دون أن يدروا، فلم توجد علاقة إحصائية بين السعر والجودة. وأخيرًا، حاولت دراسة أخرى ((Carpenter and Seki 2006 استنساخ السلوك في تجربة صالح عام (سبق ذكره) بمشاركين

من أنواع مختلفة في صناعة الأسماك في مجتمع ياباني معين. وقد وجد أن الأفراد الذين يشعرون بتنافس أكبر في مكان العمل، تقل مشاركتهم بشكل دال في الصالح العام، ويتوقف هذا على نوع عملهم. ولا يمكن أن تأتي نتيجة كهذه من تجربة معملية أو ميدانية اصطناعية.

استعارة الجسر قوية، لكن التجارب الميدانية لا يعتمد عليها كأدوات للحكم على الصدق الخارجي إلا بقدر انتظام سلوك أثر العوامل التي تتنوع باختلاف التجارب على الناتج المعني، وبقدر ثبات قابليتها للقياس في التجارب، من باب أولى، وبقدر تحرر النتائج التجريبية من آثار العوامل المصطنعة. ربما توجد علاقة شبه خطية ومستقرة بين الخبرة السوقية والفجوة بين الاستعداد للقبول والاستعداد للدفع، أو بين التنافسية المدركة والمشاركات في صالح عام، يمكن استخدامها للتنبؤ بتركيبات عوامل نواتج تُلاحَظ. لكن هذا لن ينجح إلا إذا كانت هذه العلاقات بالفعل مستقرة، ولا تعتمد على خلفية العوامل الأخرى تحديدًا. أما العوامل الاقتصادية المعتادة، فلا تلتزم هذا السلوك؛ بل تختلف باختلاف السياق كما سبق القول عند مناقشة النزوع العلّي. وفوق ذلك، كلما اقتربنا من سياق ميداني فعلي، ظهر فعل المتداخلات التي تؤثر في الجماعة التجريبية، بشكل يختلف عن الجماعة الضابطة، مما زاد احتمال إبطال النتيجة التجريبية، لعدم إمكانية ضبط المتداخلات بالقدر نفسه في التجارب المعملية.

خلاصات

ينظر هذا الفصل في الدور الذي ربما تؤديه التجارب في إثبات وجود ظاهرة واختبار نظريات اقتصادية، وتقديم المشورة في السياسة العامة. التجارب أداة قوية من أدوات الاستقصاء العلمي، لأنها تسمح بضبط عوامل الخلفية على نحو يمنح الاستنتاجات العلية مستوى عاليًا من الثبات. لكن الثبات يأتي على حساب زيادة عدم الواقعية فيما يخص المواقف التي تهم الاقتصاديين بالأساس، وهي موقف «السوق» الطبيعية أو صنع السياسات. يدرك علماء الاقتصاد وفلاسفة العلم الآن مشكلة استخلاص استنتاجات من المعمل، وتطبيقها على المواقف ذات الأهمية، لذلك فقد وضعوا عددًا من الحلول. وكل هذه الحلول «ناجحة» ولكن في ظروف أغلبها مقيدة. وبهذا تشكل التجارب إضافة قيمة إلى العدة المنهجية التي لدى عالم الاقتصاد، لكنها ليست بعلاجٍ ناجعٍ شاملٍ لكل المشكلات

المحيطة بالاستنتاج العلّي الذي يعتمد عليه.

أسئلة للدراسة

1. يناقش الفصل ثلاثة أدوار تؤديها التجارب في الاقتصاد. هل ترى من أدوار أخرى؟
2. يشار أحيانًا إلى وجود تبادل أدوار بين الصدق الداخلي والصدق الخارجي في التجارب، إلامَ يستند هذا الزعم؟ هل توافق؟
3. هل توجد دائمًا تفسيرات بديلة للظواهر، كما توحي مشكلة «دويم»؟
4. ينظر الفصل في أربع طرق في التعامل مع مشكلة الصدق الخارجي، أي مدخل تراه أوسع أفقًا؟ دافع عن رأيك.
5. هل وجود اقتصاد تجريبي يحوّل الاقتصاد إلى «علم تجريبي»؟

قراءات مقترحة

المرجع الأساسي في التناول الفلسفي للاقتصاد التجريبي هو Guala 2005. ويقدم Santos 2010 منظورًا معرفيًا اجتماعيًا. ويلقي Reiss 2008، في الفصل الخامس، نظرة نقدية على حالة مزادات هيئة الاتصالات الفيدرالية والتجريب الاقتصادي عمومًا. ونجد ببليوغرافيا شاملة عن «فلسفة الاقتصاد التجريبي في موقع فرانسيسكو غوالا على الإنترنت http://users.unimi.it/guala/MEE_Bibliography.htm .

تتبع كل مناقشات الاقتصاد التجريبي على نحو ما ما يسمى فلسفة العلم التجريبي. وهي حركة داخل فلسفة العلم لا تقصر اهتمامها على النظرية التي كانت تتسم بها فلسفة العلم الأسبق، وتولي اهتمامًا أكبر للممارسة العملية. و«الأعمال الكلاسيكية» في فلسفة العلم التجريبية هي Hacking et al. 1989 و Franklin 1986 و Galison 1987 والمقالات المنشورة في Gooding 1983.

وللاطلاع على دراسات مسحية تفصيلية في علم الاقتصاد التجريبي، انظر Kagel andRoth 1997.. ومن الكتب الأحدث في المنهجية التجريبية التي كتبها اقتصاديون Bardsley et al. 2010. نوقشت مزادات الهيئة أيضًا في Alexandrova 2006, Alexandrova and Northcott 2009, Callon and Muniesa 2007, Guala 2001, Nik-Khah 2005, 2006 and Mirowski and Nik-Khah 2007.

وللاطلاع على مقدمة أولية لاختبارات الأهمية من منظور فيلسوف انظر Hacking 1999: ch. 18.. ولمناقشة نقدية لمدرسة الإحصاء التي تقوم عليها اختبارات الأهمية، انظر Royall 1997: chs 2–3.

11 السياسة القائمة على الدليل

- نظرة عامة
- ما السياسة القائمة على الدليل؟
- ما التجارب المحكومة العشوائيةRCT وما فضائلها؟
- ما عيب السياسة القائمة على الدليل؟
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

السياسة القائمة على الدليل حركة شديدة التأثير حاليًا. وقد نشأت في ميدان الطب في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وغيرهما من الدول (أغلبها أنجلو ساكسونية)، لكن التوجه يتزايد نحو استخدام الدليل لبناء السياسة والتطبيق وتطويرهما والارتقاء بهما. ويزيد الشعور بهذا التوجه نحو تحسين التواصل بين البحث والتحليل من جانب، والسياسة والتطبيق من جانب آخر في مدى مجالات واسع، فبالإضافة إلى الصحة القائمة على الدليل والرعاية الاجتماعية، نسمع الآن عن سياسة الإسكان القائمة على الدليل وسياسة النقل والتعليم والقضاء الجنائي.

من أمثلة المدخل القائم على الدليل إلى صناعة السياسات برنامج البداية الواثقة. نشأ البرنامج في عام 2001، وهدفه كسر دورة الفقر عن طريق توفير رعاية الأطفال والصحة والدعم التربوي للأطفال والأسر. كان برنامج البداية الواثقة قائمًا على الدليل منذ البداية، إذ استخدم مراجعات واسعة لنتائج الأبحاث حول ما يرجح أن يكون أنجح الأساليب والتدخلات المبكرة وحتى تطبيقها وتقييمها المستمر والارتقاء بها، كانت كلها قائمة على الدليل. مثال بارز آخر في المملكة المتحدة هو المعهد القومي للصحة والتميز الإكلينيكي (السريري) أو معهد «نايس» (NICE) الذي

يوفر تعليمات إرشادية تنظيمية للخدمة الصحية القومية (NHS) خاصة بعلاجات معينة. تقوم هذه التعليمات الإرشادية على مراجعات الفاعلية وفاعلية التكلفة لعلاجات مختلفة.

تلتزم وزارة التعليم الأمريكية بتعزيز المداخل القائمة على الدليل إلى التعليم سياسة وتطبيقًا. أنشأ معهد العلوم التربوية بالوزارة "مقاصة معلومات أنجح الأساليب" في عام 2002 «حتى توفر للتربويين وصناع السياسات والباحثين والعامة مصدرًا مركزيًا وموثقًا للدليل العلمي على الأساليب الناجحة في التعليم» (وزارة التعليم 2005). وقد نفذت الوزارة في عام 2005 توصية قدمها ائتلاف السياسة القائمة على الدليل (CEBP)، وهي أن تكون الأولوية في إجراءات المنح للمشروعات التي تشمل تقييمًا لعينات عشوائية.

ارتبطت أهم تطبيقاتها بسياسة «التعليم لجميع الأطفال» في الولايات المتحدة، ويصفها الائتلاف كالتالي:

> تتبع سياسة «التعليم لجميع الأطفال» التي صدرت حديثًا ومبدأها المركزي الذي يوجب مخصصات فيدرالية لدعم الأنشطة التي تستند إلى «أبحاث قائمة على العلم»، تتيح لأول مرة فرصة إدخال التقدم السريع القائم على الدليل إلى التعليم الابتدائي والثانوي الأمريكي. فالتعليم مجال به عدد ضخم من التدخلات مثل التصنيف بالقدرات وإعادة السنة للرسوب، كانت رائجة في زمن ثم تقادمت دون مراعاةٍ تُذكر للدليل القوي. نتيجة لذلك، لم تكد الولايات المتحدة تحقق تقدمًا، خلال الأعوام الثلاثين الماضية، في الارتقاء بتحصيل طلاب المدارس الابتدائية والثانوية طبقًا للقياس القومي للتقدم التعليمي، برغم زيادة الإنفاق الفعلي العام على كل طالب بنسبة 90%. إن عجز أمتنا غير العادي عن الارتقاء بالتحصيل التعليمي يتناقض تناقضًا صريحًا مع تقدمنا الملحوظ في تحسين الصحة الإنسانية في الفترة نفسها ـ وهذا التقدم، كما يقول هذا التقرير، بالأساس نتيجة سياسات حكومية قائمة على الدليل في ميدان الطب. (CEBP 2002: iii)

ليست السياسة الاجتماعية المجال الوحيد الذي يحدث فيه توجه

نحو المزيد من "البحث القائم على العلم" في السنوات الأخيرة. اقتصاد التنمية هو المجال الرئيس الثاني. وفي هذا المجال يَعِد دعاة المداخل القائمة على الدليل «بإعادة نظر شاملة في أسلوب مكافحة الفقر الكوكبي» (العنوان الفرعي لكتاب بنجيري ودوفلو Banerjee and Duflo 2011) Poor Economics اقتصاد الفقراء، ومدخل ثوري إلى «إنجاح عمليات المعونة» (وهو عنوان كتاب بنجيري Banerjee 2007). لا شك أننا نحتاج فكرًا جديدًا في سياسة المعونات الاجتماعية والتنموية، ومعرفتنا بأنجح الأساليب» في المجالين فقيرة. يعبر أنغوس ديتون (Deaton 2010a: 425) عن حال التنمية فيقول: "لن أقول إلا أقل القليل عما يصلح وما لا يصلح - لكن [أو لأن؟] الكتابات المتوافرة تقول صراحة إننا لا نعرف".

ونضيف، ليس خطأ أبدًا أن تدعو بحرص إلى أن تكون سياساتنا "قائمة على الدليل". تصور شخصًا يحدثك عن حركة جديدة في العلم الاجتماعي ينادي دعاتها باتباع مداخل إلى السياسة الاجتماعية "قائمة على الإيمان" بدرجة أكبر، أو "سياسة للمساعدات الخارجية قائمة على الحكايات". ولا شك أن الميزة البلاغية مع دعاة السياسة القائمة على الدليل.

فإذا نظرنا وراء بلاغة البدايات الجديدة والثورات التي تعتمل، رأينا أن هذه الحركات لا تطالب بأن تقوم السياسات على الدليل وحسب، بل على نوع خاص جدًا من الدليل، وهو المحاولات المحكومة العشوائية. والحقيقة أن الجدل حول ضرورة العشوائية، أو فائدتها بشكل أعم، جدل قديم يعود إلى ثمانينيات القرن العشرين على الأقل (على سبيل المثال، Urbach 1985). فقد دارت المعركة وقتها، كما تدور الآن، بين دعاة المحاولات المحكومة العشوائية ومعارضيها حول فضائل العشوائية ورذائلها.

سأبدأ في هذا الفصل بتقديم حركة السياسة القائمة على الدليل، وأبيّن كيف نشأت في الطب، ثم أصف ما المحاولة المحكومة العشوائية، ولماذا يمكن اعتبارها أداة استنتاج علّي عالية الثبات. وأخيرًا، أدرج قائمة بالعيوب التي أشار إليها النقاد. وسأختم بمعضلة حول دور النظرية في إثبات ادعاءات السياسة العامة.

ما السياسة القائمة على الدليل

يمكن اعتبار حركة السياسة القائمة على الدليل رد فعل على ما كان يعد إفراطًا في الاعتماد على الخبرة ومثلها من مصادر المعرفة مثل التراث الشعبي والتقاليد. يرى دعاة الحركة أن هذه المصادر لا يعتمد عليها لتوجيه الممارسة، وينبغي أن يستبدل بها الدليل العلمي المستقر الراسخ، ويعد الكثيرون التجارب المحكومة العشوائية «المعيار الذهبي» للدليل. برزت الحركة في الطب أولًا حيث أعلن الممارسون بداية «نموذج معرفي جديد» في بداية التسعينيات من القرن العشرين. وفيما يلي واحدة من أولى الصيغ قدمتها «مجموعة عمل الطب القائم على الدليل»:

> يقلل الطب القائم على الدليل من أهمية الحدس والخبرة السريرية غير المنهجية وتفسير الفسيولوجيا المرضية كأسس كافية لاتخاذ القرار العلاجي، ويؤكد أهمية فحص الدليل المستقى من البحث الإكلينيكي.
> (Guyatt *et al.* 1992: 2420)

أما أصل المقولة التأسيسية فمقال كتبه ساكيت وآخرون، شاع الاستشهاد به:

> الطب القائم على الدليل هو استخدام أفضل الأدلة الحالية استخدامًا دقيقًا صريحًا حكيمًا في اتخاذ قرارات رعاية المريض الفرد. ويعني إدماج الخبرة الإكلينيكية الفردية مع أفضل الأدلة الإكلينيكية المأخوذة عن البحث المنهجي. (Sackett *et al.* 1996: 71)

ويعتقد أن الطب القائم على الدليل أحدث ثورة في البحث الطبي؛ إذ قلل أهمية ما يعد أنواعًا «ناعمة» من الدليل مثل الحدس والخبرة الإكلينيكية ومعرفة الآليات البيولوجية وتوكيد أهمية ما يعد أدلة «صلبة» وتحديدًا البحث الإكلينيكي المنهجي.

يلجأ دعاة المداخل القائمة على الدليل غالبًا في علم الاقتصاد وغيره من العلوم الاجتماعية إلى قصة نجاح الطب (المزعومة) في دفاعهم عن الدور الخاص الذي ينبغي أن تؤديه المحاولات المحكومة العشوائية. ومن أعلام الحركة عالمة الاقتصاد بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا إيستر دوفلو، إذ تقول، مثلًا، «إن خلق ثقافة تشجع التقييمات العشوائية الصارمة وتنشرها وتمولها يمكن أن يؤدي إلى إحداث ثورة في السياسة الاجتماعية في القرن الحادي والعشرين، كما أحدثت التجارب العشوائية في الطب في القرن العشرين (Duflo *et al.* 2004: 28).

تكتسب المداخل القائمة على الدليل شعبية الآن في السياسة الاجتماعية والعامة في الولايات المتحدة ودول كثيرة غيرها، أغلبها أنجلوساكسونية، وكذلك في مجال علم اقتصاد التنمية. فقد أجريت محاولات محكومة عشوائية لدراسة أسئلة تتنوع بين أثر المراقبة بالدوائر التليفزيونية المغلقة على الجريمة، وحجم الفصل على التحصيل الدراسي، والعلاج المعرفي السلوكي على السلوك المعادي للمجتمع، والمعسكرات الإصلاحية شبه العسكرية على ارتكاب المخالفات/ الجرائم حتى السؤال «هل التخلص من ديدان الجسم يمثل حافزًا قويًا للذهاب إلى المدرسة» وموضوعات أخرى كثيرة.

من تعريفات مصطلح «الدليل» أنه «شيء ينزع إلى الإثبات أو يتأسس عليه اعتقاد (مثل معجم وبستر نيو وورلد، الطبعة الجامعية الثانية، المادة الثالثة *Webster's New World Dictionary*, 2nd College Edition, third entry تحت كلمة «الدليل» “evidence”. وبشكل صريح مباشر يمكن وصف أي سياسة بأنها «قائمة على الدليل» سواء استندت إلى الحدس أو الخبرة أو النماذج الاقتصادية الإحصائية أو النظرية أو التجارب المعملية (على الحيوان في المختبر أو التجارب العشوائية). والاختلاف الرئيس بين المداخل التقليدية والمداخل الحديثة القائمة على الدليل هو تنظيم أنواع الأدلة أو أنواع الطرق التي تنتج الأداة في تراتبيات.

يقدم الشكل 11.1 مثالًا على هذه التراتبية لمستويات الأدلة، ودرجات التوصية المصاحبة لها، وهي مأخوذة عن دليل إرشادي سريري يصدره معهد التميز الإكلينيكي القومي البريطاني بالمملكة المتحدة.

تستأثر التجارب المحكومة العشوائية والمراجعات المنهجية بفئة الأدلة العليا. وتبدو الدراسات التي تعتمد على الملاحظة في الفئة قبل الأخيرة والرأي الخبير في الفئة الدنيا. أما معرفة «التفسير الفيسيولوجي المرضي»، الذي يعني بالأساس معرفة الآلية الحيوية، فلا مكان له (ولا مكان للنظرية رغم أن «تراتبية الدليل» هذه تحديدًا الغرض منها التطبيق على البحث الطبي الحيوي، ولا يوجد بالفعل أي نظريات تشبه النظرية الاقتصادية في أغلب مجالات الطب. وفي الطب الآن تطور جديد يسمى «الطب التطوري»، ونظرية التطور **بالفعل** نظرية، لكنني أشك في أنها وصلت أسماع دعاة الطب القائم على الدليل حتى الآن).

هذه مخالفة صريحة للطرق التقليدية في تناول تقييم الادعاءات العليّة في الطب. وقد كان المعتاد أن يكون لمعايير أوستن برادفورد دور مهم (Hill 1965):

- القوة: ضعف الارتباط لا يعني انعدام الأثر العلّي، مع أنه كلما زاد الارتباط زاد احتمال العلّية.
- الاتساق: يقوى احتمال وجود أثر بوجود نتائج متسقة لاحظها أشخاص مختلفون في أماكن مختلفة في عينات مختلفة.
- الخصوصية: ترجح العلية إذا وجدت جماعة معينة في مكان معين لديها مرض معين وغياب أي تفسير محتمل آخر. فكلما زاد الارتباط بين عامل وأثر زاد احتمال وجود علاقة علّية.
- التزامن: لابد أن يظهر الأثر بعد العلّة (فإن وجد تأخير متوقع بين العلة والأثر المتوقع، لابد أن يظهر الأثر بعد هذا التأخير).
- التدرج الحيوي (البيولوجي): ينبغي أن تؤدي زيادة التعرض عمومًا إلى زيادة حدوث الأثر. ولكن في بعض الحالات، يمكن أن يؤدي حضور العامل فقط إلى حدوث الأثر. وفي حالات أخرى، يلاحظ تناسب عكسي، أي كلما زاد التعرض قل الحدوث.
- المنطقية: من المفيد أن تكون العلاقة الآلية بين العلة والأثر منطقية.
- التجانس: التجانس بين النتائج الوبائية والنتائج المعملية تزيد احتمال وجود أثر.
- التجربة: «يمكن أحيانًا اللجوء إلى الدليل التجريبي».
- القياس: يمكن وضع أثر العوامل المتشابهة في الاعتبار.

درجة التوصية	الدليـل
أ	قائم مباشرة على فئة الأدلة 1
ب	قائم مباشرة على • فئة الأدلة 2 أو • توصية منقولة عن فئة الأدلة 1
ج	قائم مباشرة على • فئة الأدلة 3 أو • توصية منقولة عن فئة الأدلة 1أو 2
د	قائم مباشرة على • فئة الأدلة 4 أو • توصية منقولة عن فئة الأدلة 1 أو 2 أو 3
نقطة الممارسة الجيدة	رأي مجموعة وضع الدليل
NICE 2002	توصية من تقييم NICE التكنولوجي
فئة الدليل	المصدر
1 أ	المراجعة المنهجية والتحليل الكلي للمحاولات المحكومة العشوائية
1 ب	محاولة محكومة عشوائية واحدة على الأقل
2 أ	دراسة واحدة محكمة التصميم على الأقل دون عشوائية
2 ب	نوع آخر واحد على الأقل من الدراسة شبه التجريبية
3	دراسات غير تجريبية محكمة التصميم مثل الدراسات المقارنة ودراسات الاقتران أو دراسات الحالة
4	تقارير مجتمع الخبراء، أو آراء و/ أو الخبرة الإكلينيكية للمرجعيات المعتبرة

منقول بتصرف عن

Eccles M ,Mason J (2001) How to develop cost-conscious guidelines .Health Technology Assessment(16) 5

(كيف تضع إرشادات الوعي بالتكلفة). قياس تكنولوجيا الصحة 5 (16).

الشكل 11.1 خارطة التقييم وتراتبية الأدلة

المصدر: NICE 2003: 23

شيئان يستحقان الذكر عن معايير هيل لتقييم ادعاءات العلّية. أولًا، لم يعتقد هيل نفسه أن أيًا من هذه المعايير لازم لتحديد العلية ـ أو أن المجموعة كلها أو أي مجموعة فرعية كافية: «ليس بين نقاطي التسع ما يتيح أدلة قاطعة على إثبات فرض علاقة أثر بعلة أو نفيه، ولا يعد أحدها شرطًا لازمًا (التوكيد في الأصل Hill 1965: 11). ويمكن عدّ هذه المعايير أبعادًا تقيّم على أساسها جودة ادعاء علّي، مثل أن الوضوح والقيراط واللون والقطع هي أبعاد تقييم جودة قطعة ماس. ثانيا، يذكر الدليل التجريبي بوصفه أحد أنواع الدليل مثل غيره، وصراحة بوصفه «احتمالًا عرضيًا» وسأعود إلى هذا لاحقًا.

يختلف الطب القائم على الدليل اختلافًا كبيرًا عن رأي هيل في الأدلة، الذي كان سائدًا. ليس في الطب القائم على الدليل مفهوم صريح للدليل، لكن أي طرح يعرف لنا الدليل لابد أن يكون على دراية بأن اختلاف الطرق يؤدي إلى نتائج مختلفة، وأن التجارب المحكومة العشوائية تنتج دليلًا جودته أعلى من كل الطرق الأخرى ـ بعيدًا عن السياق والفرض الذي يختبر وهدف البحث وما إلى ذلك.

لقد أنفقت ما أنفقت من وقت في الحديث عن الطب القائم على الدليل، لأن المداخل القائمة على الدليل في العلم الاجتماعي (لا سيما الاقتصاد) تشاطرها هذا الفهم للدليل، بل إنها تحاول البناء على النجاحات المشاهدة في الطب. والآن، نفحص العمود المركزي في «قاعدة دليل» المحاولة العشوائية.

ما التجربة المحكومة العشوائية، وما فضائلها؟

يقسم المشاركون المؤهلون التجربة المحكومة العشوائية إلى مجموعتين باستخدام مولد أرقام عشوائي. وهدف التقسيم العشوائي عمل مجموعتين «متناظرتين» من المنظور الإحصائي، أي متطابقتين في الجوانب المرتبطة بأثر المعالجة (انظر R. Fisher 1935). تختص مجموعة بمعالجة، وتكون الثانية مجموعة ضابطة (فلا تتلقى معالجة أو تتلقى معالجة بديلة أو وهمية) وفي المحاولة ثنائية التعمية، لا يعرف المشاركون القائمون على التجربة أي الجماعتين تتلقى المعالجة وأيهما الضابطة. وتوجد تجارب متعددة التعمية حتى على الإخصائيين الذين يحللون البيانات وغيرهم من الباحثين.

تستهدف التجارب المحكومة العشوائية تطبيق صيغة احتمالية من منهج الاختلاف عند ميل (انظر الفصل 9). نذكر أن هذا المنهج يقارن موقفين متطابقين إلا من العامل محل الاهتمام، وربما عامل آخر (وهو في هذه الحالة ناتج). والمعالجة هي العامل محل الاهتمام في التجربة المحكومة العشوائية - أي تناول العقار أو تلقي الناموسية أو السياسة الاجتماعية أو غيرها. فإذا أحدث العلاج اختلافًا على شكل ناتج مختلف عُدّ العلاج فعالًا. ولا يرجح في العلوم الطبية الحيوية والاجتماعية وجود موقفين متطابقين تمامًا فيما يخص كل العوامل ذات الصلة. لذلك تستهدف التجربة المحكومة العشوائية مقارنة موقفين متطابقين تمامًا فيما يخص كل العوامل ذات الصلة. لذلك تستهدف التجربة المحكومة العشوائية مقارنة موقفين حتى تتطابق توزيعات الاحتمال على كل العوامل ذات الارتباط العلّي بالناتج.

تعد التجارب المحكومة العشوائية المعيار الذهبي للدليل في الحركات القائمة على الدليل في العلم الاجتماعي لأنها إن نجح تطبيقها كانت مصادر أدلة ذات ثبات عالٍ بالنسبة إلى الادعاءات العلّية. فهي إن نجح تطبيقها تحل مشكلة المتداخلات لأن أي اختلاف في الناتج بين المجموعة العلاجية والضابطة، ينسب إلى العلاج إذ تتوزع كل العوامل العلّية الأخرى بالتساوي بينهما.

لإقبال باحثين كثر في الاقتصاد وغيره من العلوم الاجتماعية على التجربة المحكومة العشوائية في السنوات الأخيرة سببٌ آخر. تستلزم مناهج الاقتصاد الإحصائي القياسية قدرًا كبيرًا من المعلومات عن الخلفية. ينطبق هذا على تحليل الانحدار القياسي الذي يبطل، مثلًا إن وجدت علّية عكسية من متغير تابع إلى مستقل أو عندما لا تكون العوامل التي تؤثر في المتغيرات التابعة والمستقلة غير منمذجة. وينطبق هذا نفسه على المتغيرات المساعدة (انظر وصفها في الفصل 9) وبجلاء على المداخل البنيوية (المشتقة من نظرية) إلى الاقتصاد الإحصائي.

في أغلب الأحيان، يجد علماء الاقتصاد الإحصائي افتراضات التمييز لدى بعضهم غير معقولة. وفيما يلي وصف الموقف في أدبيات انحدار النمو في علم اقتصاد التنمية:

> يزداد التشاؤم المحيط بالضغط الشديد [لتطبيق سياسات مساعدات تنموية محددة] مع تراجع مصداقية أدبيات النمو المتجاوز للأقطار بادعاءاته التي لا تنتهي عن «مفتاح نمو» جديد (يوصف دائمًا بأنه «مهم») وربما تراجع السمعة التي اكتسبها بجدارة التنقيب المحموم

> عن البيانات. وكما يذكر تعليق إيسترلي على بنيرجي [Easterly 2009]، فإن عدد المتغيرات التي يدعى أنها محددات يُمنى right-hand-side (RHS)) دالة تقارب 145 متغيرًا، ويرجح أن هذا دون العدد. عندما يواجه الباحثون قائمة طويلة من الضوابط، يسهل عليهم الوصول إلى نتائج دالة فيستخدمون تحيزات تجريبية تسمح برؤية أنساق في العشوائية، فيقنعون أنفسهم بأن النتائج الدالة جاءت من التوصيف «الصحيح» وأن النتائج الأخرى (التي لا ترد في التقارير عادة) جاءت من التوصيف الخاطئ. (Cohen and Easterly 2009: 3، مع حذف الهوامش)

يسهل التعامل مع التجارب المحكومة العشوائية في هذا الجانب لأنها لا تستلزم افتراضات خلفية «غير معقولة». وصحيح أن الاستنتاجات العلّية من التجارب المحكومة العشوائية تقوم على افتراضات أيضًا. لكن طبيعتها عامة، مثل الارتباط بين الاحتمال والعلية وأن العشوائية حققت نجاحًا (في موازنة احتمال العوامل العلّية بين المجموعتين التجريبية والضابطة). وهي لا تستلزم افتراضات محددة عن عوامل أخرى مثلًا ربما تكون مسؤولة عن ناتج أو عن وجود علّية عكسية (لأن العلاج يخصص عشوائيًا، فلا يمكن أن يسببه الناتج). ولهذه الأسباب يدعي المدافعون عن المداخل القائمة على الدليل أن نتائج التجارب المحكومة العشوائية أشد مصداقية وأقرب إلى أن يتفق عليها مختلف الباحثين.

الميزة الثالثة التي تنسب إلى التجارب المحكومة العشوائية، وتحديدًا في الطب، هي أنها تساعد على تعمية الباحثين الذين يجرون العلاج والمشاركين في التجربة (راجع Worrall 2002). والتعمية مفيدة لأنها تقلل «تحيز مُجري التجربة» الذي ينشأ مثلًا عندما يقدم العلاج إلى مرضى يتوقع الباحث أنهم سينتفعون به بدرجة أكبر. وتساعد تعمية المشاركين في التجربة على ضبط الأثر الوهمي.

فما العيب في السياسة القائمة على الدليل؟

وجه الفلاسفة هجومًا عنيفًا إلى المداخل القائمة على الدليل (Worrall 2002, 2007a) وكذلك فعل علماء الاقتصاد وغيرهم من العلماء في مجالاتها الأصلية في البحث الطبي الحيوي (Vandenbroucke 2008)، وفي السياسة الاجتماعية الحديثة القائمة على الدليل (N. Cartwright

and Munro 2010).، وأهم ما في هذا النقد، الاعتراض على اتخاذ التجارب العشوائية معيارًا ذهبيًا؛ لأنها لا تضمن صدق الاستنتاجات العلّية من أي وجه، وغالبًا ما يصعب تعميم هذه الاستنتاجات أو تطبيقها على مواقف لم تختبر تجريبيًا. لكن الاستنتاجات السياسية دائمًا تتصف بهذه السمة، وهي أنها تختص بالمواقف الجديدة التي لم تدرس بعد. فإذا كان أداء التجارب العشوائية سيئًا في إثبات وجودها، فلدينا أسباب قوية للاعتقاد بأن مناهج أخرى تستطيع أن تؤدي أفضل، فلابد من أخذ هذا النقد على محمل الجد.

أول شرط مهم يجب أن يوضع عند وصف قوة التجارب المحكومة العشوائية المعرفية، تعبر عنه العبارة التي استخدمتها سابقًا وهي «إن نجح تطبيقها». لا تتأكد نتائج التجارب المحكومة العشوائية إلا في ظروف صارمة، بل غير واقعية. تشمل هذه الظروف توزيع جميع العوامل الأخرى التي تؤثر في الناتج توزيعًا متطابقًا بين المجموعتين، وأن يكون للارتباطات دائمًا تفسير علّي (انظر مثلًا N. Cartwright and Munro 2010).

لكن العشوائية لا تضمن مطلقًا تطابق المجموعتين التجريبية والضابطة فيما يخص كل المتداخلات (انظر على سبيل المثال، Worrall 2002)، لا سيما في تطبيقات العلوم الاجتماعية. ولعل للارتباطات مصادر غير علّية مختلفة (Reiss 2007b). وسنركز هنا على النقطة الأولى.

تضمن العشوائية توازن المجموعة التجريبية والضابطة في الحد الأدنى. بمعنى أن احتمال توازن المجموعات يقرّب واحدة؛ بينما يتجه حجم المجموعات إلى ما لا نهاية. وبطبيعة الحال، فإن للمجموعات في المحاولات الفعلية حجمًا محدودًا، وهو غالبًا في العلوم الاجتماعية صغير نسبيًا. معنى هذا أنه عند التطبيق، ربما تكون المجموعات التجريبية غير متوازنة دائمًا مع المجموعات الضابطة. فعلى سبيل المثال، ربما شك الباحثون في أن النوع يؤثر في الناتج المقصود، وأنه برغم العشوائية ربما تكون كل النساء في المجموعة التجريبية، وكل الرجال في المجموعة الضابطة. وفي حالة واضحة كهذه، ربما حاولنا حل المشكلة بإعادة عملية التوزيع العشوائي، لكن هذا ليس متاحًا إلا للعوامل المعروفة، ويفترض أن العشوائية تضبط كل المتداخلات المعروفة وغير المعروفة.

من نتائج هذا أن التجارب المحكومة العشوائية تحلّل عادة باستخدام نماذج تشبه نماذج الاقتصاد الإحصائي العادية، ومن ثم فهي تتعرض للانتقادات نفسها. ربما يعتقد باحث أننا ينبغي أن نضبط العمر والنوع

والخلفية الاقتصادية الاجتماعية، ويعتقد آخر أن المتغيرات ذات الصلة هي الحالة الصحية والنوع والتعليم. فإن دقة اختيار المتغيرات المتلازمة ستؤثر في النتائج. لكن الأهم أن هذه الطريقة، تدعو إلى التنقيب عن البيانات. فبما أن تجارب العلوم الاجتماعية لا تتبع إجراءات مقننة مفضلة سلفًا يستطيع الباحثون استخدام مجموعة من المتغيرات المتلازمة حتى يحصلوا على نتيجة دالة، وتجاهل مواصفات أخرى، كما يحدث في نماذج الانحدار القياسية Cohen and Easterly 2009 وراجع Deaton 2010a:

> إذا نجح التوزيع العشوائي، فإن إدخال متغيرات متلازمة لا ينبغي أن تؤثر في معامل الارتباط؛ بل عليه أن يزيد الدقة. لكن القيود المالية والإدارية تفرض أن تكون عينات التقييمات العشوائية صغيرة غالبًا، وهذا يعني زيادة صعوبة تحقيق توازن عبر المجموعات التجريبية وإمكانية أن تغير المتغيرات المتلازمة تقدير أثر العلاج. وغالبًا ما يحدث التنقيب عن البيانات عند البحث عن أثر دال للبرنامج بين المجموعات الفرعية المختلفة. وبعد كل ما ينفق من مال ووقت في تجربة عشوائية ... من الصعب جدًا أن نقول «لم نصل إلى شيء». (Cohen and Easterly 2009: 14)

ثانيًا، تختلف تجارب العلوم الاجتماعية عن التجارب الطبية، حيث لا يمكن تعمية المشاركين ولا مُجري التجربة. فلا يسعك إخفاء أنك تعطي شخصًا ناموسية مثلًا. كما أن محاولات العلوم الاجتماعية تستلزم عادة تعاون المشاركين في المجموعة الضابطة. فلا يمكن أن تحقق الناموسية أثرها في منع الإصابة بالملاريا، إلا إذا استخدمت لهذا الغرض، وليس كشبكة صيد. وفي أغلب السياقات الاجتماعية، وليست الطبية، لا يمكن فرض الالتزام، كما تصعب مراقبته غالبًا.

ثالثًا، يمكن أن تأتي التجارب العشوائية بمتداخلات جديدة بالفعل فيما يخص الدراسات التي تعتمد على الملاحظة. ربما لا يحب من ينفرون من المخاطرة الاشتراك في يانصيب، وبذلك لا يشاركون لكنهم يفسدون توزيع المجموعات إذا حصلوا على العلاج من مكان آخر إذا كانوا في المجموعة الضابطة أو يرفضون تناوله إذا كانوا في المجموعة التجريبية (راجع Heckman 1992). يمكن حل نوعي المشكلات عن طريق تطبيق الآثار العلاجية («أثر العلاج على المعالَجين» وهكذا...) لكنها ربما تكون أقل فائدة في التطبيقات من الأثر العلاجي المتوسط الذي سأقدمه الآن.

رابعًا، الأسئلة التي يمكن طرحها باستخدام التجارب المحكومة

العشوائية محدودة جدًا من نواحٍ عدة. ففي أحسن الأحوال (أي حتى عندما تكون المجموعات متوازنة وما إلى ذلك) يمكن أن تميز التجارب المحكومة العشوائية بنجاح «متوسط أثر العلاج». لكن متوسط أثر العلاج في عمله ليس ما يهتم به الباحثون الكمّيون. ففي الحالة الطبية، لا يريد الأطباء معرفة هل يعمل العقار «في المتوسط» للناس عمومًا؛ بل إن كان يعمل بالنسبة إلى المريض الفرد المسمى «جون دو» مثلًا. وبالمثل، عند استقصاء: هل تقديم الناموسيات مجانًا أو بيعها بسعر بسيط أشد تأثيرًا في الوقاية من الملاريا باستخدام سياسات مختلفة في قرى مختلفة موزعة عشوائيًا، يسعى الباحثون إلى معرفة السياسة الفضلى لقرية معينة عند التفكير في تطبيق هذه السياسة أو تلك، وليس أي سياسة أفضل في المتوسط.

المشكلة الثانية أن متوسط أثر العلاج ربما يخفي حقيقةً: وهي أن العلاج عالي الفعالية لمجموعات فرعية، لكنه ليس فعالًا على الإطلاق بل ضار لآخرين. يلزم في هذه الحالات تحديدًا معرفة عوامل خلفية مهمة عند تقديم العلاج إلى فرد.

دليل التجارب المحكومة العشوائية «ضيق» من وجه آخر، وهو أن التجارب المحكومة العشوائية يمكن استخدامها في علاج أسئلة الفاعلية أي أسئلة عن «أفضل الأساليب» (N. Cartwright 2009a)، يغلب علينا في العلوم والعلوم الاجتماعية تحديدًا الرغبة في معرفة أشياء بالإضافة إلى الفعالية، مثل معدلات التكلفة والفائدة والآثار الجانبية والآثار الأخرى التي تنتج عن تطبيق سياسة، وكيفية التعامل مع قضايا أخلاقية وثقافية وسياسية.

خامسًا، الصدق الخارجي (انظر الفصل 10) مشكلة كبيرة بالنسبة إلى التجارب المحكومة العشوائية، وربما كانت أكبر فيها من غيرها من الطرق. فليس من ضمان أن تعمم نتائج التجارب المحكومة العشوائية على سياقات أخرى. وحتى في الحالة المثالية، عندما ينجح التوزيع العشوائي وتكون مجموعة الاختيار (أي التي تشارك في التجارب المحكومة العشوائية) عينة ممثلة للجماعة العامة، يحتمل اختلاف الأثر العلّي المقصود بين مجموعات الناس. فإن تقديم ناموسيات مجانية ربما يكون أفضل سياسة في أوغندا، لكن بيعها بسعر رمزي أكثر فعالية في الهند.

وبصفة عامة، كل دراسة عرضة لقضايا الصدق الخارجي، التي تعتمد على الملاحظة والتجريب، وكذلك الدراسات التجريبية العشوائية أو غير عشوائية التوزيع. فإذا قسنا الأثر العلّي لنمو المعروض المالي على التضخم

أو على تغيرات الدخل الاسمي باستخدام بيانات أمريكية بين عامي 1960 و 1990، ربما لا تصدق النتيجة على الولايات المتحدة في الألفينيات أو على هولندا في الفترة نفسها. الصدق الخارجي مشكلة الجميع، ومن الخطأ انتقاد التجارب المحكومة العشوائية لهذا السبب.

مع هذا تختص التجارب المحكومة العشوائية بأشياء تجعل مشكلة الصدق الخارجي أشد عليها من غيرها من الطرق. ذكرنا سابقًا أن تطبيق التجارب المحكومة العشوائية الناجح يتيح معرفة «رخيصة» بمعنى أنها لا تستلزم معرفة خاصة بالخلفية لتميز أثرًا علّيًا من البيانات، لكن هذا يستتبع تكلفة لاحقة، فإذا كان فهم البنية العلية محل التجريب في التجارب المحكومة العشوائية فهمًا ضيقًا، فلا مسوغات قوية للاعتقاد بأن أي نتيجة تصدق على أي جماعة تختلف عن جماعة الاختبار.

التجربة المحكومة العشوائية من طرق «الصندوق الأسود» في الاستنتاج العلّي من أحد الوجوه. فالعلاج يجري ويلاحظ الناتج دونما ضرورة لفهم ما يحدث بينها ولماذا ينتج العلاج ناتجًا بعينه، فإن قاعدة استخلاص الاستنتاجات خارج عينة الاختبار نفسها شديدة الضيق.

يختلف هذا عن طرق بديلة مثل الأشكال البنيوية أو غيرها من أشكال الاقتصاد الإحصائي القائمة على نظرية. ولنتذكر المثال الذي ناقشناه في الفصل 9 عن قاعدة ابن ميمون كأداة لتحديد حجم الفصل. انتقدت ورقة ميغيل يوركوبلا وإريك فيرهوغن اختيار قاعدة ابن ميمون كأداة على أساس نموذج تفصيلي عن كيفية اختيار أولياء الأمور مدارس أطفالهم. وتحديد المدارس قراراتها بشأن جودة ما تُقدم من تعليم (Urquiola and Verhoogen 2009) إذا صح هذا النموذج فإنه يتيح لنا معلومات كثيرة تفسر لماذا تصدق علاقة علية حين تصدق. والحصول على هذه المعلومات يسمح لنا ببناء تصورات معقولة عن انطباق هذه العلاقة على سياق غير الدراسة التجريبية.

ترتبط بمشكلة الصدق الخارجي مشكلة أخرى وهي احتمال وجود ما يسمى «آثار التوازن العام».(Morgan and Winship 2007) توجد آثار التوازن العام عندما يغير تدخل البنية العلّية مجموعة من الناس، ليس بسبب التدخل نفسه، بل لأن التدخل امتد من عينة صغيرة إلى الجماعة كلها. وعلى سبيل المثال، ربما نجح برنامج تعليمي جديد يستهدف تحسين درجات الاختبارات عن طريق تقليل حجم الفصل بالنسبة إلى عينة صغيرة

من المدارس التي تتلقى العلاج التجريبي. ولكن إذا طبق البرنامج على كل المدارس، فشل لعدم وجود ما يكفي من المدرسين المؤهلين لتولي مسؤولية كل الفصول الجديدة. يعمل البرنامج مع «افتراض ثبات» محددات أخرى للتحصيل الدراسي، مثل جودة المدرسين، وليس عندما يكون للبرنامج نفسه تأثير في المحددات الأخرى.

اجتذبت مشكلة الصدق الخارجي اهتمامًا واسعًا في فلسفة العلم الحديثة، ويتوافر الآن مجموعة من المداخل لمواجهتها (انظر الفصل 10). لكنها جميعًا تفتقر إلى الصرامة المنطقية التي في التجارب المحكومة العشوائية. وعليه، فإن اليقين المرتبط باختبار مقترح لسياسة باستخدام التجارب المحكومة العشوائية المثالية يقين واهم على أقل تقدير.

خلاصات

اتخذت في القسم الأخير موقفًا نقديًا من التجارب المحكومة العشوائية، لكنني لا أعتقد أن العشوائية فكرة سيئة دائمًا، أو أن السياسة القائمة على الدليل تخلو من ميزة. فالأمر عكس ذلك. فقد صدّرت الحركات القائمة على الدليل عددًا من القضايا المنهجية المهمة للتطبيق أي لاستخدام الدليل لاكتشاف العلاقات العلية ـ وقد أهمل هذا الجانب في الأدبيات. ومشكلة الصدق الخارجي واحدة من أمثلة عديدة لعقبات أمام استكشاف السياسة من خلال الخبرة، ومن الأمور المخزية أن فلاسفة العلم وغيرهم من المتخصصين في المنهجيات، لم يكتشفوها إلا حديثًا. يشير فرانسيسكو غوالا إلى هذا إشارة معبرة فيقول إنها «فضيحة ثانوية في فلسفة العلم» (Guala 2010: 1070).

أود أن أختم بمعضلة، وبدعوة للبحث المستقبلي. المعضلة كالتالي: إما أن نترك النظرية ترشدنا في محاولاتنا تقدير العلاقات العلّية من البيانات (وغيرها من الاستنتاجات العلية مثل تعميم علاقة علية معروفة على سياق جديد) أو لا نترك النظرية ترشدنا. فإن تركناها ترشدنا، كانت استنتاجاتنا العلية «بلا مصداقية» لأن معرفتنا النظرية نفسها ليست يقينية. من السهل غالبًا بناء عدد من النماذج النظرية، يترتب عليها نتائج متضاربة. وفي العموم، لا يثق التنظيريون بعضهم بافتراضات بعض. فإن لم نترك النظرية ترشدنا، لم يكن لدينا مسوغات قوية للاعتقاد بأن استنتاجاتنا

العلية صادقة على المجموعة التجريبية أو غيرها لأننا أولًا لا نفهم الآليات المسؤولة عن صدق علاقة علية، ومن الصعب تصور تعميم نتيجة تجريبية على سياقات أخرى في غياب هذا الفهم.

وفي الحالتين، يبدو أن تطبيق الاستنتاج العلّي مسدود، إننا نحتاج إلى المزيد من البحث المنهجي في كيفية الدمج الدقيق بين المعرفة النظرية والدراسات التجريبية للوصول إلى تطبيقات سياسة ناجحة، وفيما ينبغي أن تكون طبيعة المعرفة النظرية، وعلاج مشكلة تأثر الاستنتاجات النظرية بالتغيرات في الافتراضات مع أن مجموعات مختلفة من هذه الافتراضات على القدر نفسه من القبول والمنطقية. يعكس هذا خلاصة أنغوس ديتون في الموضوع:

> من المؤكد أن طريقة جمع النظرية مع الخبرة ليست دائمًا واضحة. وإن قدرًا كبيرًا من الاهتمام بالتجارب المحكومة العشوائية- وبالمتغيرات المساعدة وغيرها من أساليب الاقتصاد الإحصائي التي تحاكي التوزيع العشوائي - يأتي من تشكك عميق في النظرية الاقتصادية، والضيق بقدرتها على تقديم أبنية تبدي أي نفع في تأويل الواقع. يبدو أن الاقتصاديين التطبيقيين والتنظيريين بعضهم أبعد عن بعض اليوم من أي فترة في ربع القرن الأخير. لكن العجز عن إعادة الدمج بينهما، ليس خيارًا. فبدونه لا توجد فرصة لتحقيق تقدم علمي طويل الأمد أو لتعزيز نتائج التجريب وتوسيع تطبيقها. لا يرجح أن التجارب المحكومة العشوائية التي لا تسترشد بنظرية ستتمتع بصدق يتجاوز المحلي، وهذا تحذير ينطبق تمامًا على العمل غير التجريبي. (Deaton 2010a: 450)

أما تعديلي الوحيد فهو أن التجارب المحكومة العشوائية التي لا تسترشد بنظرية على الأرجح لن تتمتع حتى بصدق محلي.

أسئلة للدراسة

1. انتقد الفصل الحركات القائمة على الدليل لاتخاذها التجارب المحكومة العشوائية مصدرًا وحيدًا للدليل الذي يعتمد عليه. فما المصادر الأخرى التي يعتمد عليها؟ رتب المصادر الأخرى، وفقًا لدرجة ثباتها.
2. ما المشترك بين كل أنواع الأدلة؟ هل من خاصية تكسب مجموعة بيانات صفة الدليل؟
3. صغ الجدل حول التجارب المحكومة العشوائية على طريقة تقسيم مبل إلى عمليين وتنظيريين التي قابلناها في الفصل 9.
4. اختر مجالا في الاقتصاد يرجح أن يكون أكثر ما ينتفع بالتجارب المحكومة العشوائية.
5. طبق نظريات الصدق الخارجي الأربعة التي وردت في الفصل 10 على التجارب المحكومة العشوائية. أيها أرحب أفقًا؟

قراءات مقترحة

من المدافعين البارزين عن استخدام التجارب المحكومة العشوائية في المساعدات التنموية Abhijit Banerjee and Esther Duflo، فانظر على سبيل المثال كتابهما Banerjee and Duflo 2011 أو Banerjee 2007. تناقش القضية نقديًا في Cohen and Easterly 2009. مقدمة الكتاب غنية بالمعلومات، وبه فصل من تأليف بنجيري مزود بالتعليقات.

يتداخل الجدل حول التجارب المحكومة العشوائية مع الجدل حول الأدوات التي وردت في الفصل 8 تداخلًا كبيرًا، لأن التوزيع العشوائي في حقيقته متغير مساعد (Heckman 1996b). لذلك، ما زالت لأوراق كثيرة مذكورة في القراءات في ذلك الفصل أهميتها هنا. وأوصي تحديدًا بأوراق أنغوس ديتون (Deaton 2010a, b) . مرة أخرى.

يكاد فلاسفة العلم يتجاهلون السياسة الاجتماعية القائمة على الدليل حتى الآن، لكن نانسي كارترايت استثناءٌ بارزٌ، فإن «صفحة الدليل» التي أنشأتها مصدر مفيد للأوراق المنشورة وغير المنشورة في الموضوع

https://www.dur.ac.uk/philosophy/nancycartwright/ncpapersonevidence/

وعلى خلاف هذا، اجتذب الطب القائم على الدليل (EBM) اهتمامًا كبيرًا من فلاسفة العلم. وما دامت الدروس تنتقل، وهذا ما أعتقد أنه صحيح إلى حد بعيد، فإن أدبيات الطب القائم على الدليل تهمنا. يقدم Worrall 2002 مناقشة شاملة لمزايا وعثرات التوزيع العشوائي. انظر أيضًا Worrall 2007a, b. وانظر Borgerson 2009 تحديدًا حول تراتبيات الدليل.

الباب الثالث
الأخلاق

12 الرفاه والسعادة(*)

- نظرة عامة
- اقتصاد الرفاه
- السعادة
- التفضيلات من منظور الدليل
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

يتناول هذا الفصل اقتصاد الرفاه، فينظر في أصله المعياري، ويناقش تصورات بديلة لواحدة من أفكاره الجوهرية، وهي مفهومه للسعادة. (هذا من مصطلحات الفلسفة. يشير الاقتصاديون عادة إلى الشيء نفسه بكلمة «الرفاه». لكن «الرفاه» تعني أيضًا «العون الاجتماعي» لذلك سأستخدم فيما يلي مصطلح الفلاسفة). نظريات السعادة محل خلاف كبير. وليس من العسير فهم السبب. بشكل عام تقيس السعادة مدى يسر حياة الفرد. ولا عجب أن يختلف معنى هذا باختلاف الناس المختلفين في مشاريعهم الاجتماعية والثقافية. ولا عجب ألا يجد الفلاسفة بسهولة نظرية ملائمة كل الملاءمة، فهم من يقدرون النظريات المجردة الشاملة.

مع ذلك، لا يسعنا تجنب التنظير للسعادة. ولا يقدم الاقتصاد المعياري قائمة بدون هذا المفهوم، وكذلك الفلسفة الأخلاقية والسياسية. وفيما يلي موجز لتصور النظريات المختلفة مفهوم السعادة على نحو يقلص الالتزامات الضخمة التي يضطر عالم الاقتصاد المعياري إلى تقديمها إلى الحد الأدنى. لكن الحد الأدنى لا يُعني انتفاء الالتزامات، وحتى نصل إلى هذا، ينبغي أن نعرض فكرة عما ينطوي عليه الجدل حول السعادة.

(*) لعل «السعادة» مقابل أدق لمصطلح well-being لكنه ربما يأتي في سياقات يتعذر معها استخدام هذا المقابل. لذلك آثرنا استخدام "السعادة" في أغلب الأحيان، وهو مقابل لا يقصر عن حمل ما تحمله «السعادة» من دلالات. ويفرض السياق استخدام أحدهما مكان الآخر أحيانًا (المترجم)

اقتصاد الرفاه

يستخدم اقتصاد الرفاه أساليب الاقتصاد الأصغر لتقييم نواتج المؤسسات الاقتصادية على سعادة الأفراد. ما يتذكره أغلب طلاب الاقتصاد السابقين عن اقتصاد الرفاه أن ذروة إنجازه إثبات «نظريتين أساسيتين». تقول «النظرية الأساسية الأولى في اقتصاد الرفاه» إن أي توازن ولريسي Walrasian (*) به كفاءة باريتو Pareto-efficient (**). وتقول «النظرية الثانية» إن أي توزيع لكفاءة باريتو يمكن تحويله إلى توازن ولريسي ما دامت عمليات تحويل الهبات الأولية ممكنة. والتوازن الولريسي وكفاءة باريتو مصطلحان أساسيان هنا، وتعريفهما كالتالي (راجع Varian 1992: ch. 17; Mas-Colell *et al.* 1995: ch. 10): التوازن الولريسي توزيع للسلع وحامل للأسعار التي يسعى كل المستهلكين إلى تعظيم منفعتهم وفقًا لها (تعظّم الشركات أرباحها) وتصفي كل الأسواق، أي لا يوجد فائض عرض أو فائض طلب. وتحسين الباريتو تَحوُّل من توزيع إلى توزيع جديد، بحيث يكون التوزيع الجديد مفضلًا لدى فاعل واحد على الأقل، ولا يفضل أحد التوزيع القديم. ويكون للتوزيع كفاءة باريتو إذا استحالت تحسينات الباريتو.

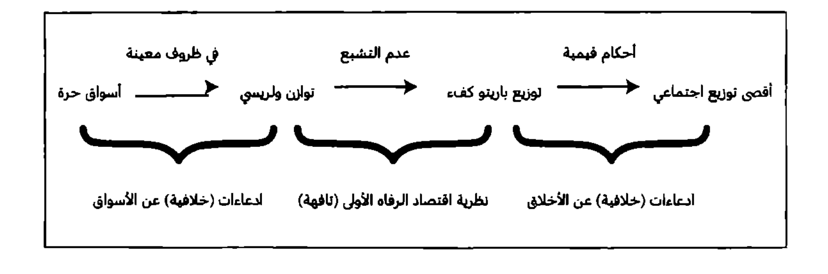
من الشروط المهمة لصدق النظرية أن تكون التفضيلات غير مشبعة محليًا، أي أن أي عميل وأي حزمة سلع له أو لها حزمة سلع أخرى قريبة دون تعمد من الحزمة الأولى يفضلها المستهلك. يماثل هذا الافتراض افتراض التفضيلات الرتيبة - وتكون التفضيلات رتيبة إذا فُضّل المزيد من سلعة دائمًا - لكنه افتراض أضعف وبالتالي أفضل.

النظرية الأساسية الأولى بهذه الصياغة تافهة. إذا اختار الناس حزم الاستهلاك التي يفضلونها على غيرها في حدود ميزانيتهم (فهم من طلاب تعظيم المنفعة)، وإذا وجدت دائمًا حزمة سلع في الاقتصاد يفضلونها (في غياب التشبع المحلي) وتم توزيع كل السلع بالفعل (تصفية الأسواق) فمن الحتمي أن يعجز الفرد عن إعادة توزيع السلع بحيث لا يوجد مستهلك واحد على الأقل يفضل التوزيع الحالي (توزيع باريتو كفء).

(*) ويسمى كذلك «التوازن التنافسي»، وهو المفهوم التقليدي للتوازن الاقتصادي الذي يستخدم في تحليل أسواق السلع التي تتصف بمرونة الأسعار وكثرة المتعاملين. وهو يستخدم مؤشرًا للكفاءة في التحليل الاقتصادي. (المترجم)

(**) ويسمى أيضًا أمثلية باريتو وهي مصطلح اقتصادي استحدثه العالم الاقتصادي الإيطالي فيلفريدو باريتو يطلق على حالة الكفاءة الاقتصادية التي تحدث عندما لا يمكن زيادة منفعة مستهلك أو سلعة ما إلا عن طريق الإضرار بمستهلك أو سلعة أخرى، وهي تختلف عن حالة أفضلية باريتو؛ إذ إن حالة الكفاءة لا تتحقق إلا عند يتم استنفاد كافة التفضيلات. (المترجم)

تكتسب النظرية تأثيرًا، وسمعة سيئة كذلك، عند عمل تعديلين. أولًا كفاءة الباريتو تتساوى مع نوع من «الحد الأقصى». وتحديدًا، يفترض أن يكون التحسين الباريتو شيئًا طيبًا (أخلاقيًا وسياسيًا). يسمي دانييل هاوسمان ومايكل ماكفرسون هذا الافتراض «مبدأ الباريتو» (Hausman and McPherson 2006: 136, 218) . دخلت الأحكام القيمية الجدل على هذا الأساس: يتماثل إشباع التفضيل مع السعادة. وبعد إسعاد الناس عملًا طيبًا أخلاقيًا وسياسيًا. ثانيًا، يبين أن الأسواق الحرة تؤدي إلى توزيع توازني للسلع في ظل بعض الظروف ـ وهي هذه المرة أشد تقييدًا. ومن الظروف التي تؤدي السوق الحرة في ظلها إلى توزيع توازني، سلوك الناس حيال استقبال الأسعار (ويتمتع هذا الشرط بالمنطقية إذا وجدت شركات كثيرة ومستهلكون كثر) وتوفّر المعلومات الكاملة وتوفر أسواق لكل السلع. وحول هذين التعديلين خلافات واسعة. ويلخص الشكل 12.1 بنية هذا الجدل.



الشكل 12.1 الجدل من الأسواق الحرة إلى العائد الاجتماعي

تُنسب نظرية اقتصاد الرفاه الأساسية الأولى غالبًا إلى صيغة من مقولة آدم سميث «اليد الخفية». يقول آدم سميث في كتابه ثروة الأمم (*The Wealth of Nations*, Smith 1904 [1776]: book IV, ch. 2): «كل فرد يعمل بالضرورة ليقدم العائد السنوي للمجتمع بأقصى ما يستطيع. لكنه في الواقع، لا يقصد عمومًا تحقيق الصالح العام، ولا يعرف قدر مساهمته في تعزيزه ... فهو لا يقصد إلا مكسبه، وهو في هذه الحالة، كما في حالات كثيرة، تقوده يد خفية لتحقيق غاية لم تكن في نيته على الإطلاق». وتلك الغاية بالطبع نوع من الناتج المرغوب اجتماعيًا (وليس فرديًا فقط).

نعيد صياغة ادعاء سميث فنقول: إذا سعى الناس إلى تحقيق مصلحتهم الشخصية أدت الأسواق الحرة إلى ناتج مرغوب اجتماعيًا. وسنسمي هذا الادعاء «فرض اليد الخفية». نرى هنا أن فرض اليد الخفية يحوي النظرية الأساسية كجزء صغير منه. أما العناصر التي تثير اهتمامًا وخلافًا أكبر فهي ادعاءات عن كيفية عمل الأسواق الحرة وتقييم النواتج السوقية. يهتم هذا الفصل بالسؤال عما إذا كان إشباع تفضيلات الفرد يعني تحسن حاله وتعزيز سعادته. وسندرس الأسواق بتفصيل أشد في الفصل 13. وسيكون السؤال هل تعزيز السعادة هو الصالح الأخلاقي والسياسي الوحيد موضوع الفصل 14. وأخيرًا، يناقش الفصل 15 مدى سعي الناس الحقيقي إلى تحقيق مصلحتهم الشخصية.

السعادة

ملاحظات عامة

يفترض فرض اليد الخفية أن إشباع تفضيلات الفرد يجعل الفرد أحسن حالًا. وتحسين حال الفرد يعني تعزيز سعادته. وفي لغتنا العادية عندما نتحدث عن سعادة فرد، فإننا نتحدث عن صحته وسروره أو «لبنه وعسله». وهذه أشياء مرتبطة بمفهوم الفيلسوف، لكن مفهوم الفيلسوف فني ومجرد. وطبقًا للمفهوم المجرد فإن سعادة المرء هي خير مطلق له (انظر على سبيل المثال Crisp 2008). هذه الجوانب الثلاثة «خير»، «مطلق»، «له» أساسية في هذا المفهوم.

تقول عبارة «هي خير مطلق له» إن نظريات السعادة تركز على ما هو خير داخلي، وليس ذرائعيا للشخص. ففي أي «نظرية سعادة تقوم على الثروة» تناقض في المصطلحات لأن الثروة دائمًا خير ذرائعي في أحسن الأحوال. فثروة الشخص تمكنه من شراء المزيد من السلع والخدمات واستهلاكها وأن يكون أشد استقلالية، وأن يملك نفوذًا أوسع على من حوله وأن يعيش حياة أصح أو يكون أسعد. وهذه الأمور هي محل اهتمامنا وليست الثروة في ذاتها.

ما ينطبق على الثروة ينطبق على أغلب الأشياء التي يتحدث الاقتصاديون عنها. إذا كانت الثروة تمكننا من شراء السلع والخدمات، فإن كثيرًا من هذه السلع والخدمات نفسها ليست قيمة داخليًا بل ذرائعيًا. نشتري

تفاحة ونأكلها، ليس لكونها تفاحة؛ بل لأنها تغذينا وتسعدنا وتشبعنا. ولا توجد نظرية في السعادة قائمة على الثروة، ولا توجد نظرية في السعادة قائمة على التفاح. السعادة هي مطلق اهتمامنا.

جانب آخر في هذا البعد من السعادة، أنها تقيّم عبر عمر الإنسان كله، وليست لحظة عابرة. ربما كان أكل الكثير من كبد الإوز طيبًا في كل مرة، لكنه ليس طيبًا لحياتي كاملة لأنه سيؤدي إلى المرض. وسنرى لاحقًا أن مفارقات مختلفة وأمثلة عكسية لنظريات في السعادة تعتمد على هذا الجانب. ويمكن أن نرى هذا بوضوح فيما يؤديه مفهوم السعادة في نظريات أخلاقية مختلفة. فإذا توقف صواب الفعل أو خطؤه على عواقبه على ما يتمتع به الناس من سعادة (يعتقد النفعيون أن التقييم الأخلاقي لا يتعلق إلا بما يقع من نتائج على سعادة الناس. وهذه العواقب تتكشف مع الزمن) ـ فمن المؤكد أن النظر في عواقب الفعل أمر مهم، وليست العواقب المرتبطة بلحظة زمنية واحدة. وبالمثل، فإن صواب سياسة اقتصادية اجتماعية أو خطئها يقيم بآثارها على سعادة الناس وينبغي ألا يكون التعميم قصير النظر.

إن تعبير «خير مطلق له» يعني أن السعادة مصطلح تقييمي. فليس لمفهوم السعادة نظرية وصفية. ولا يسعنا الحديث عن السعادة دون إصدار أحكام قيمية. وسنرى فيما يلي أن الاقتصاديين ينتمون إلى نظرية شكلية في السعادة مقابل نظرية موضوعية. أي أنهم يعرفوننا كيف نميز ما هو صالح للناس، ولا يعرفوننا ما هو هذا الصالح (Hausman and McPherson2006: 119). ينزع الاقتصاديون إلى الاعتقاد بأنه لا يعرف صالح الأفراد إلا أنفسهم. وعليه، ليس على الاقتصاديين أن يقدموا رؤى موضوعية عن مفهوم الصالح. لكن هذا بالطبع معناه إصدار أحكام أخلاقية مع الالتزام بنظرية معينة في السعادة، وهي أن السعادة هي ما يرغبه الناس. ويمكن وضع نظرية بديلة في السعادة ـ تقول مثلًا إن الصحة خير للناس سواءً رغبوا فيها أم لا ـ ولا يمكن وضع نظرية في السعادة دون أحكام قيمية.

تعني عبارة «ما هو خير مطلق له» أن السعادة تتعلق بخير شخص وليس خيرًا للغير أو الحيوان أو الطبيعة أو أي رب. يهتم أغلبنا اهتمامًا بالغًا بسعادة غيرنا من الناس. نهتم بأولادنا والأجيال المقبلة والأقارب والأزواج وأهل بلدنا ومؤيدي قيمنا والجنس البشري والحيوان والطبيعة

والإله والأفكار المجردة. ولا تحسب هذه الاعتبارات على سعادتنا إلا أن تؤثر فينا مثلًا من خلال السعادة التي نجدها في رؤية أولادنا ينجحون.

نكتفي بهذا القدر من المقولات النظرية. أما من الناحية الموضوعية؛ فنظريات السعادة ثلاث أُسر. قابلنا أولها من قبل. وهي تلقى تأييد اقتصاديين كثر، وعدد من الفلاسفة المعاصرين. والثانية، وضعها علماء نفس معاصرون (وبعض الفلاسفة الراحلين، وعلماء الاقتصاد الموجودون). والثالثة، وضعها فلاسفة معاصرون. ولا توجد نظرية شافية، وهذه المنطقة من الفلسفة متنازع عليها نزاعًا حادًا، والاتفاق فيها غائب. ومشكلة فيلسوف الاقتصاد أنه لا يسعه ترك تشكيل مفهوم السعادة للأفراد، لأن مفهوم السعادة مهم للتقييم الأخلاقي ولعملية صنع القرار السياسي. وسنرى في الفصل 14 أن رأيًا في الفلسفة الأخلاقية يرى أن السعادة هي كل ما يهم أخلاقيًا (وسياسيًا): أي مبدأ الرفاه. ولعله رأي متطرف، لكن الرأي الآخر - أن السعادة لا تهم على الإطلاق - على القدر نفسه من التطرف. لذلك ينبغي أن نعرف النظريات الموجودة وما يجعلها مقبولة ونقائصها.

السعادة وإشباع التفضيلات

رأينا في الباب الأول أن نظريات الاختيار العقلاني تؤدي دورًا مزدوجًا في الاقتصاد: أحدهما وصفي عند تفسير الاختيارات والتنبؤ بها، والآخر إرشادي عند الحكم على اختيارات معينة بأنها عقلانية. تؤدي هذه النظريات دورًا ثالثًا في اقتصاد الرفاه والفلسفة الأخلاقية، فهي تصف ماهية السعادة للفرد. كل ما تفعله نظرية إشباع التفضيلات هي أنها ببساطة تطابق بين السعادة وإشباع التفضيلات. ولهذه النظرية صيغ عدة. وهنا أقدم تفضيلًا فعليًا ورأيًا في السعادة بعد تنقيته.

تفضيلات فعلية

إذا قبلنا أن إشباع التفضيلات الفعلية يشكل السعادة، كما يفعل اقتصاديون كثر، لنا أن نستفيد بإحدى فضائل هذه النظرية، لأن السعادة بهذا المعنى قابلة للقياس نسبيًا، دون إشكالات. فإذا اختار الناس ما يفضلون، وفضلوا ما هو خير لهم، أمكن قياس السعادة بملاحظة

اختيارات الناس. لكن، كما رأينا في الفصل 4 وكما سنناقش في الفصل 15، لا يختار الناس دائمًا ما يفضلون. ونركز هنا على السؤال: هل يفضل الناس ما فيه خير لهم؟

معروف أن الناس تسيء الاختيار أحيانًا. فثلثا الأمريكيين فوق سن العشرين يعانون فرط الوزن أو البدانة. ويمكن لكثير منهم تجنب هذا باتباع نظام غذائي أصح وممارسة المزيد من الرياضة. ترتبط البدانة بكثير من أسباب الموت الأولى في الولايات المتحدة، ومنها أمراض القلب، وأنواع مختلفة من السرطان والسكتات والسكر. وحوالي 12 مليون فرنسي، أي خمس السكان مدخنون، وأكثر من 70 ألفًا يموتون في فرنسا كل عام جراء أمراض ترتبط بالتدخين (Sciolino 2008). وكثير من هذ الوفيات مبكرة، بمعنى أنه لو أحسن الناس التصرف، وفكروا في الأمور بشكل أفضل أو استجمعوا قدرًا أكبر من قوة الإرادة، لاختلفت اختياراتهم.

يأتي سوء الاختيار لأسباب ثلاثة على الأقل. أولًا، عندما تكون معلوماتهم عن موضوعات تفضيلهم مغلوطة. أفضل بعد الظهر القهوة السوداء السادة إذا كان نوع البن جيدًا، والقهوة البيضاء السادة عندما يكون متوسط الجودة، والقهوة البيضاء مع السكر عندما يكون البن رديئًا. وأحيانًا أفترض خطأً أن البن جيد وأندم ندمًا (مرًا) حرفيًا على اختياري، بمجرد أن أتذوق القهوة. ربما كانت اختياراتي «عقلانية» تمامًا (بمعنى القدرة على ترتيب الاختيارات المتاحة على نحو يوافق سعادتي، فقد اخترت الخيار الأعلى) لكن معلوماتي كانت مغلوطة، فكان اختياري في هذه المرات سيئًا. ثانيًا، ربما لدي تفضيل قائم على معلومات صادقة، لكنني لا أختار على أساسها لسبب أو لآخر. ومن هذه الأسباب ضعف الإرادة، أو ما يسميه اليونانيون «الوهن» akrasia. ثالثًا، ربما أختار أحوالًا لا تعزز سعادتي بل تسوءها. فإذا كنت حارسًا شخصيًا، وألقيت بنفسي في خط النار لأحمي عميلي، فإنني أفعل هذا بكامل إرادتي وعلمي، ولا يعزز هذا سعادتي الشخصية.

إن لم تكن اختيارات الناس في صالحهم دائمًا، فلابد أن السعادة تتجاوز مسألة التفضيلات الفعلية. مهم أن ندرك أنه لا يلزمنا تقديم دليل على أن الناس تسيء الاختيار أحيانًا. فإن نظرية التفضيل الفعلي حول السعادة تمنع الاحتمال النظري أن يفضل الناس ما لا يصلح لهم. لكن هذا غير منطقي، لذلك قال بعض الفلاسفة إن التفضيلات تمر بعملية تنقية قبل أن تعد معززة للسعادة. والمقصود هنا استبعاد التفضيلات

غير المتسقة والمبنية على معلومات مغلوطة. والنتيجة ترتيب للتفضيلات «صحيح المعلومات» أو «عقلاني» أو «منقى» (على سبيل المثال Arneson 1990; Gauthier 1986: ch. 2; Goodin 1986; Griffin 1986).

التفضيلات المنقّاة

لا شك أن تعريف السعادة بأنها إشباع التفضيلات المنقاة يستبعد ميزة كبرى من ميزات نظرية التفضيل الفعلي أي قابلية المفهوم للقياس بشكل مباشر نسبيًا. فلا يسعنا إلا ملاحظة طريقة الناس في الاختيار، ولا نعرف كيف يختارون إذا اكتملت معلوماتهم وكانوا عقلانيين ولديهم قدر غير محدود من قوة الإرادة. في الوقت نفسه، يأتي مع هذا الابتعاد عن إجرائية المفهوم قدر أكبر من المنطقية. تسمح النظرية بسوء الاختيار أحيانًا، لأنهم، مثلًا، لا يعرفون كل المطلوب لاختيارات تعزز الرفاه.

تبقى مشكلات ثلاثة. تتعلق أولاها بأن الناس (بكامل المعلومات والعقلانية) لا يفضلون دائمًا ما فيه الخير لهم، والثانية بأنهم لا يختارون ما هو خير مطلق لهم، والثالثة، بالشكوك حول اختيار الناس ما هو خير لهم مع توافر كامل المعلومات.

لدى أغلب الناس تفضيلات تراعي مصالح غيرهم مع مصلحتهم، وإن توافر لهم كامل الدراية والتفكر. فلدينا تفضيلات تخص أسرنا وجيراننا والمجتمع كله، ومن أكبر منا سنًا والأجيال القادمة. فقرارات الناس التبرع بالمال لضحايا زلزال لا تنفعهم نفعًا مباشرًا. يقول ليونارد سومنر (وما بعدها Leonard Sumner (1996:132). إن المطابقة بين السعادة وإشباع تفضيلات تخص الغير (منقاة) تنطوي على معضلة تشبه معضلة سبق طرحها وهي أن التضحية بالنفس مستحيلة عقلًا. في 21 نوفمبر 2011، ماتت جيني ليك، وهي فتاة مراهقة من إيداهو بمرض السرطان قبل عيد ميلادها الثامن عشر. توقفت قبلها عن العلاج الكيماوي والإشعاعي حتى لا تسقط جنينها وولدت طفلًا صحيحًا، قبل 12 يومًا من وفاتها (ABC News 2011). ومهما كانت حقيقة الحالة، من الغريب ألا نصف قرار هذه المراهقة وقف العلاج بأنه تضحية بالنفس من أجل طفلها. أما من منظور إشباع التفضيل (المنقى)، فإن إشباع تفضيلها عدم العلاج/ الموت المبكر/ ولادة طفل سليم على العلاج/ تأجيل وفاتها/ عدم وجود طفل يمثل

بالضرورة تعزيزًا لحياتها الشخصية، وهذا أمر غير منطقي.

وحتى تغيير التفضيلات يسبب مشكلات. ربما يتخذ فرد قرارًا واعيًا بتعاطي عقار سريع الإدمان لأول مرة، لكنه بذلك يستعبد ذواته المستقبلة. إن اعتبار إشباع هذه التفضيلات تعزيزًا للسعادة أمر يحيطه الشك على أقل تقدير (راجع Crisp 2008). تتجلى هذه المشكلة تحديدًا عندما يكون للقرارات تبعات خارجية (كما في حالة إدمان المخدرات أو عندما تكون التفضيلات سادية).

من الواضح أن الصراعات تنشأ عندما تحاول الذوات الأولى تقييد الذوات اللاحقة. يصاب كارلوس فان كليف، بطل رواية كيريل بونفغليولي Kyril Bonfglioli كل شاي الصين *All the Tea in China* بصداع شديد بعد جرعة مفرطة من الأفيون. وما أن يتحسن حتى يقول لخادمه: «أنت»:

> هل ترى عملتيْ نصف الشلن هاتين؟ اسمعني جيدًا، إحداهما لك تشتري بها طعامًا، وعليك أن تخفي الثانية، «أنت»، في المرة التالية التي آمرك أن تخرج لتشتري لي أفيونًا سواء كمية صغيرة أو كبيرة، تأخذ نصف الشلن إلى الشارع، وتستأجر حمّازًا أو صاحب عربة يد، أو حمّال خضراوات قوي البنية من السوق، واطلب منه أن يأتي إلى هنا، ليضربني على رأسي حتى أفقد الوعي. فهذا أرخص وأسلم لصحتي. هل هذا واضح؟ (Bonfglioli 2008: 57)

نفترض أن بطلنا بعد حين أرسل «أنت» ليشتري له أفيونًا، فأي تفضيل ينبغي أن يشبعه الحالي أم السابق؟

في الحالة التي بين أيدينا، نميل إلى إعطاء الأولوية للتفضيل الأول، لكننا سنلتزم بعده بأشياء تبدو سخيفة. نفترض أن صديقًا لك عمره خمسون عامًا، استأجر قاتلًا ليقتله بعد عشر سنوات (بعد تدبرٍ مَليّ والإحاطة الكاملة بكل الخيارات طبعًا). فإذا رغب صديقك بصدق عند بلوغه الستين أن يعيش عشر سنوات أخرى، فلا سبيل لمعرفة أي التفضيلين خير له.

عندما تكون السياسة الاقتصادية سبب تقييم سعادة الناس تتفاقم حدة مشكلة تغيير التفضيلات، وتحديدًا التفضيلات ذاتية المنشأ. تؤثر السياسات غالبًا في تفضيلات الناس. وربما تعجز كل صور الرئات المصابة بالسرطان لدى مدخنين بائسين عن جعل الناس جميعًا يتوقفون عن التدخين، لكن أحد أهداف هذه الحملة تغيير تفضيلات الناس. فإذا كانت السياسة الاجتماعية تستهدف تعزيز سعادة الناس، ومعنى هذا إشباع

تقضيلات ما بعد السياسة، فإن كثيرًا من السياسات الناجحة ستسوغ نفسها؛ لأنها ستسعى إلى أن يفضل الناس الحال الذي ستحدثه السياسات (مثل الإقلاع عن التدخين). وستتكشف نتائج أي سياسة غالبًا مع الزمن. فإن حدث، تغيرت تفضيلات الناس معها وهي تتكشف مع الزمن. وبذلك، يكون لدينا ثلاث مجموعات من التفضيلات نختار بينها: تفضيلات ما قبل السياسة، وهي الأولى، والتفضيلات الوسطى والتفضيلات بعيدة الأمد.

وأخيرًا، اختيار الناس ما فيه خيرهم، أمر يحيطه الشك. يضرب لنا جون رولز ما يصلح مثلًا عكسيًا، بشخصٍ رغبته الوحيدة (كاملة المعلومات والتدبر) أن «يعد أعواد النجيل في مناطق ذات أشكال هندسية متعددة مثل مربعات المتنزهات وحدائق البيوت المقصوصة جيدًا» (Rawls 1971: 432). ربما يقول قائل إن حياة عادّ أعواد النجيل يمكن أن تتحسن عن طريق تثبيط رغبته وإجباره على السعي إلى أشياء أهم في الحياة مثل العزف على البيانو، أو جمع التحف الفنية أو أن يكون خبيرًا في فنون الطعام الراقي والنبيذ المعتق. ولكن هل صحيح أن قمع تفضيلات المرء يمكن أن تحمل خيرًا له؟

في إحدى حلقات المسلسل التليفزيوني فريزر *Frasier* يواجه عالم النفس في برنامج إذاعي هذه المعضلة نفسها، إذ يلاحظ يومًا فقدان شريط من مجموعة تسجيلاته الثمينة لحلقات سابقة من برنامجه، فيسأل على الهواء إن كان أحد مستمعيه سجل الحلقة المفقودة، وفجأة يأتي اتصال. يزور فريزر المتصل ليأخذ منه الشريط، فيكتشف أن طوم، وهو أحد معجبيه، مهووس به تمامًا. لم تفت طوم حلقة واحدة منذ بدايته؛ بل إنه يسجل كل الحلقات ليستمع إليها مرة أخرى، كذلك فهو يدون الحلقات، كما سد النافذة الوحيدة في شقته حتى يتمكن من تعليق المزيد من الصور الموقعة من الشخصية الإذاعية المحبوبة. يعرف فريزر أن طوم ترك عمله، حتى يفرّغ نفسه تمامًا لهذا الشغف. وبعد حديث مع طوم يشرح فيه فريزر أن هدف برنامجه تحسين حياة الناس، يؤكد طوم أنه راضٍ بحياته هكذا. فيقول فريزر: «ما أقصده يا طوم أنك تستطيع أن تصنع في حياتك أمورًا غير جمَع شرائطي وصوري. فإن أردت أن تستكشف هذه الأمور بشكل أعمق، عرّفتك بشخص يسعده الحديث معك». فيرد طوم: «لماذا وأنت معي؟»

لعل بعضنا يجد صعوبة في أن يقول لطوم ومن يعد النجيل في مثال رولز، إن حياتيهما ليست على ما يرام. يكرس أناس كثيرون قدرًا كبيرًا من

حياتهم لقضية، فنعجب بالأم تريزا أو بالباحثين في مرض السرطان، لكن يفترض أن طوم وعاذ النجيل يفتقران إلى شيء. ولعل بعضنا يرى في هذا الحكم موقفًا استعلائيًا.

والاعتراض الأشد إقناعًا، هو أنه من غير المنطقي أن يعزز سعادة الفرد إشباع تفضيلات لا يحيط بها علمًا، ولا تؤثر فيه من أي وجه. ولدينا من هذه التفضيلات الكثير: يفضل أغلب الناس أن يظل متوسط درجة حرارة سطح الأرض في عام 2100 كما هي اليوم على أن يرتفع خمس درجات، رغم أن أغلب من لديهم هذا التفضيل لن يروا ذلك اليوم. يفضل بعضنا أن يكون الإله موجودًا، ويفضل بعضنا أن تكون العنصرية باطلة. والأقرب إلى الواقع أننا نتمنى أن يُشفى غريب من مرض، لكننا نفقد التواصل معه، ولا نعرف أبدًا إن كان قد شفي (Parfit 1984: 494). وطبقًا لرأي إشباع التفضيلات، فإن الحرارة المنخفضة في عام 2100، ووجود الإله، وبطلان العنصرية، وشفاء الغريب، كلها أمور تجعل حياتنا أحسن، لكن من الصعب فهم ذلك، لأننا لا نعرف عن تحقق هذا التفضيل شيئًا ولا بوسعنا أن نعرف.

إشباع التفضيلات والأخلاق والسياسة

فيما سبق تناولتُ نظرية إشباع التفضيلات بمنأى عن السياق تقريبًا. فإذا نظرنا في النظرية في سياقات التقييم الأخلاقي والسياسة الاجتماعية، نشأت صعوبات إضافية. وتمثل التفضيلات السادية وغيرها من التفضيلات المعادية للمجتمع والمنحرفة مشكلات في هذه السياقات. وسنصف أي تفضيل يضر إشباعه بالغير بأنه «خبيث». نفترض أن من يَعِد النجيل في مثال رولز ملّ عدّ النجيل، وتحول إلى حُب قَطع أجنحة الفراشات. رب قائلٍ يقول إن إشباع هذا التفضيل يعزز سعادته. لكن الأفعال التي تعزز السعادة بهذا المعنى لا تستحق المديح من أي منظور أخلاقي. ولا يبدو أن السياسات ينبغي أن تقيم على أساس آثارها على السعادة بهذا المعنى. وسنناقش مفهوم الرفاه والنظرية الأخلاقية التي تقول إن السعادة هي المصدر الوحيد لتسويغ الادعاءات الأخلاقية في الفصل 14. لكن الواضح أن مفهوم الرفاه لا يصلح منطلقًا إذا كانت السعادة تعني إشباع التفضيلات، لاحتمال أن تكون التفضيلات «خبيثة». وإذا استُخدِم مفهوم السعادة للتقييم الأخلاقي والسياسي، فإن وجود هذه التفضيلات يعد مناقضًا لتعريف السعادة بأنها إشباع للتفضيلات. وربما خلصتنا عملية التنقية من

بعض التفضيلات الخبيثة، لكن افتراض التخلص التام منها ضرب من الخيال، لا يضمنه معرفة أصحاب التفضيلات الخبيثة بعواقبها، وبعد التفكر العميق فيها.

من هذا ما يسمى بمشكلة الأذواق الباهظة (Keller 2002 مثلًا) من «يتملكه البؤس إن لم يجد أنواع النبيذ المعتقة باهظة الثمن وبيض طائر الزقزاق النادر»، يستهلك موارد أكثر كثيرًا ممن «يرضى بالماء ودقيق الصويا» (Arrow 1973: 254). وبالتأكيد، ليس في الأذواق الباهظة أو تنميتها عيب داخلي، لكننا إن قيمنا السياسات الاجتماعية على أساس نتائجها على السعادة، فسيظهر أن من الظلم النظر إلى التفضيلات على قدم المساواة، وخصوصًا عندما يكون الناس مسؤولين عن أذواقهم إلى حد ما. وعليه، إذا استخدم تقييم السياسة معلومات عن السعادة حصريًا، فلابد من مفهوم جديد لها.

تعد هذه الصعوبات التي تواجهها نظرية إشباع التفضيلات الخاصة بالسعادة - أي تغيير التفضيلات والتفضيلات النابعة من الداخل والمراعية للآخرين، والأحوال التي نرجو استمرارها، رغم أننا لن ندركها، والتفضيلات الخبيثة والباهظة - غالبًا صعوبات مدمرة (انظر على سبيل المثالSumner 1996; Hausman and McPherson 2006, 2009). ولا يعني هذا بالضرورة أنها مستحيلة التجاوز، لكنها تلقي بالشك على الاعتقاد بأن إشباع التفضيلات هي ما ينبغي أن يشكل السعادة. وسنرى لاحقًا أن هذا ليس نهاية اقتصاد الرفاه كما نعرفه، لوجود آراء تعد إشباع التفضيلات والسعادة مترابطين، لكنه ليس ترابط التطابق. لكننا سنبدأ بفحص أفكار الدعاة الأساسيين لمنظور إشباع التفضيلات، وهي نظريات اللذة والقائمة الموضوعية.

نظرية اللذة (الهيدونية)

تقول نظرية اللذة إن الحياة الطيبة حالة ذهنية مثل المتعة أو السعادة. واللذة نظرية قديمة في السعادة، نوقشت أولًا في كتاب أفلاطون محاورة بروتاغوراس. وهي ترى أن السعادة وراء مبدأ النفعية الكلاسيكي (انظر الفصل 14) عند جيرمي بنثام (Jeremy Bentham1907 [1789]) و (James Mill 1986 [1823]) و (John Stuart Mill 1963b [1861]) و (Henry Sidgwick (1874]). رغم أن لأربعتهم آراءً مختلفة في الحالات

الذهنية التي تعد مكونة للحياة الطيبة. شهد هذا الرأي حركة إحياء محدودة في الاقتصاد مؤخرًا (Layard 2005; Kahnemann and Krueger 2006)، وقد كان تصور علماء النفس التجريبيين للحياة الطيبة لزمن (انظر: Angner 2009).

طَرحُ جيرمي بنثام هو الأبسط والأشهر؛ إذ يرى أن السعادة غلبة اللذة على الألم (1907 [1789]). وكل اللذات نوع واحد بصرف النظر عن مصدرها - ركوب دراجة نارية أو أكل محار أو الإعجاب بلوحة أو قراءة قصة مشوقة. وما الألم إلا لذة سلبية.

واللذة مبدئيًا نظرية منطقية في السعادة، فاللذة بالتأكيد خير لنا؛ بل خير مطلق. ونظرية اللذة بوسعها استيعاب كثير من الأمثلة العكسية لمنظور إشباع التفضيلات بسهولة. فإذا تعافى الغريب المريض في مثال بارنيت، ولم أعرف، فإنني لن أشعر باللذة ولن تتعزز سعادتي. أما إشباع تفضيلات كثيرة للآخرين، فيمكن أن تؤثر في حياة الإنسان بسبب ما ينتج عن إشباع التفضيل. فإذا فضلت أن يتفوق أحفادي في الدراسة، ويحدث هذا فعلًا، فإن سعادتي تتعزز. فإذا تعززت، فلابد أن هذا، طبقًا لنظرية اللذة، لأنني علمتُ بإنجاز أحفادي، وهذا يمنحني شعورًا ممتعًا. وكما سنرى فورًا، فإن جوهر هذه النظرية أن المشاعر الممتعة تحسن حياتي بصرف النظر عن أن أحفادي يتفوقون بالفعل.

الصعوبات موجودة بالطبع. ترتبط مجموعة قضايا بفكرة النظر إلى كل اللذات على قدم المساواة، فإن خبرات ركوب دراجة نارية وتناول المحار والإعجاب بلوحة وقراءة رواية تشويق كلها مختلفة. لعل كل خبرة لذة يصاحبها شعور ذهني آخر، وهذا ما نسميه «لذة». فعندما ننظر إلى لوحة لا تنحصر الخبرة في الرسم؛ بل تحدث خبرة ثانية، وهي خبرة لذة من درجة معينة. هذه الخبرة الثانوية هي المشترك بين كل خبرات اللذة الأولية.

من منظور أخلاقي، لابد أن ننظر إلى خبرات اللذة المختلفة نظرات مختلفة. يصل كريسب إلى هذه الفكرة بتجربة ذهنية:

> تخيل أن لديك اختيار أن تعيش حياة مفعمة بالإنجاز أو حياة محارة لا تكاد تعي وجودها، لا تعرف من اللذة إلا القليل. تخيل أن حياة المحارة تطول كما تشاء، وحياة البشر ثمانون عامًا فقط. إذا صح كلام بنثام، فإن طول عمر المحارة هو الدافع لاختيارها على البشرية. لكن

الكثيرين يقولون إنهم يختارون الحياة البشرية على حياة المحار مهما طالت. (Crisp 2008)

حاول جون ستيوارت ميل الالتفاف حو المشكلة بالتمييز بين لذات عليا ودنيا (1963b [1861]: ch. 2)., لكن هذا ابتعاد عن نظرية اللذة. وكان اعتراض روبرت نوزيك المتمثل في مفهوم «آلة الخبرة» أشد حسمًا (Nozick 1974: 43).

يتخيل نوزيك فردًا يعيش في عالم كعالم المصفوفات (ماتريكس9، ولدى هذا الفرد كل الخبرات التي تخطر على البال، مثل ركوب دراجة نارية يتجاوز بها الريفييرا الإيطالي، وتناول محارة بيلوني بصحبة كلوي سيفيني أو جورج كلوني (حسب اختيارك) والإعجاب بإحدى لوحات جوستاف كوربيه، وقراءة رواية تشويق لروبرت ويلسون. لكن هذه الخبرات ليست نتاج ظروف حياتك واختياراتك؛ بل من المصفوفة. فهل تختار هذه الحياة.

وبالجعبة قضايا أخرى. يذكر أمارتيا سن (:Amartya Sen 1999b 162) مشكلة التكيف. فمن نشأوا على حياة معينة ربما يشعرون باللذة وليس الألم رغم أن الناظر الخارجي ربما يرى حياتهم بؤسًا. ومن ذلك العبيد السعداء والنساء المقهورات وأبناء الطوائف الدنيا. وربما توجد الحالة العكسية وهي تكيف المرء مع ظروف الرفاه، وبالتالي يعجز عن تقدير ميزة في يده. فكرة سن الأساسية عن التكيف الذهني أن اعتبارات أخرى بعيدة عن اللذة تبدو مهمة لتقييم مسار حياة الإنسان ومدى جودتها. وهكذا، تشير أفكار نوزيك وسن إلى الاتجاه نفسه: يمكن أن نعيش حياة فقيرة، ومع ذلك نسعد بها (أو نشقى برغم الرفاه) المهم أن السعادة شيء أكبر من اللذة.

لعل هذا ليس نهاية القصة، فربما كان لدى صاحب مذهب اللذة طرق لتفادي هذه الانتقادات (يثير كريسب هذا الاحتمال .(Crisp 2008 كما أننا يجب أن نفهم أن علماء النفس التجريبي المعاصرين ينتسبون إلى نظرية هيدونية في قضية السعادة. وربما علينا الاستجابة بالطريقة نفسها لنَظرية إشباع التفضيلات أي أن اللذة أو السعادة أو الحياة الطيبة مفاهيم مترابطة وليست متطابقة. ولعل اللذة طريق تسير فيها حياتنا سيرًا طيبًا، لكنها ليست الطريق الوحيدة، فربما عشنا اللذة، وإن لم تسر حياتنا سيرًا طيبًا.

نظريات القائمة الموضوعية

تبدو أمور كثيرة خيرًا للناس بصرف النظر عن أنها تمنح اللذة أو أن الناس تريدها. فالصحة مثال طيب واضح على هذا. فمن لم يمرض في حياته قط لا يستمتع بالصحة. مع ذلك، من المنطقي جدًا قول إن صحة المرء تسهم في سعادته. وبالمثل، ربما يتكيف أصحاب الأمراض المزمنة مع ظروفهم، وبعد مدة من الإصابة بالمرض يكونون سعداء مثل الأصحاء تمامًا (Frederick and Loewenstein 1999). ومن المنطقي على الأقل قول إن الشخص المريض بمرض مزمن يفتقر إلى شيء لا يفتقر إليه شخص صحيح سعيد.

الفكرة الأساسية وراء ما يسمى «نظريات القائمة الموضوعية في السعادة» هي وجود أشياء يقدرها الجميع أو ينبغي لهم تقديرها لأنها خير لهم. ويدرج أصحاب نظرية القائمة الموضوعية هذه الأشياء دون أن يحاولوا إيجاد عنصر مشترك واحد بينها.

تنتظم قضايا نظرية القائمة الموضوعية في مجموعتين رئيستين. تتعلق أولاهما بصفة «موضوعية»، والثانية بكلمة «قائمة»، فما مسوغات عمل هذه القائمة؟ وتحديدًا ما أسباب الاعتقاد أن الفلاسفة أعلم بما فيه خير الناس من الناس الذين ينظّرون لسعادتهم؟ وما البنود التي يجب أن تحويها القائمة؟ ما مسوغ إدراج هذا البند تحديدًا في القائمة؟

نعطي لمحة عن شكل مثل هذه القائمة من مارثا نوسباوم (Martha Nussbaum2000: 78-80):

- **الحياة**. القدرة على العيش حتى نهاية حياة إنسانية بطول أو عمر معتاد، أي عدم الموت مبكرًا أو قبل أن تقصر حياة المرء، حتى لا تستحق أن تعاش.
- **صحة البدن**. القدرة على التمتع بصحة طيبة، ومنها الصحة الإنجابية والتغذية المناسبة والمأوى المناسب.
- **سلامة الجسد**. القدرة على التنقل بحرية من مكان إلى مكان، أي معاملة حدود المرء الجسدية بوصفها ذات سيادة أي الأمان من الاعتداء، ومنه الاعتداء الجنسي، والاعتداء الجنسي على الأطفال، والعنف المنزلي، وإتاحة الفرص للإشباع الجنسي والاختيار في أمور الإنجاب.
- **الحواس والخيال والفكر**. القدرة على استخدام الحواس والتخيل وأعمال الفكر والعقل ـ بحيث يكون فعل هذه الأشياء على نحو

«إنساني حق» أي يستند إلى تعليم مناسب، يشمل معرفة القراءة والكتابة والتدريب على العلوم والرياضيات الأساسية ولا يقتصر عليها. وقدرة الفرد على استخدام الخيال والفكر، فيما يتعلق بمعايشة أعمال التعبير الذاتي وإنتاجها، وعن أحداث من اختياره دينية وأدبية وموسيقية وغيرها. والقدرة على إعمال الفرد عقله بحماية ضمانات حرية التعبير فيما يخص التعبير السياسي والفني وحرية الممارسة الدينية. والقدرة على البحث عن المعنى الأسمى للحياة بطريقته. والقدرة على معايشة خبرات ممتعة وتجنب الألم غير الضروري.

- العواطف. القدرة على الارتباط الوجداني بالأشياء والناس حولنا، وعلى محبة من يحبوننا ويهتمون بنا والحزن على غيابهم، وعمومًا الشعور بالحب والحزن والشوق والامتنان والغضب المسوغ أو التأثر بأحداث مفجعة سببها الإساءة أو الإهمال. ألا يتعرض تطور الفرد العاطفي للأذى بسبب الخوف والقلق. (وتعني تنمية هذه القدرة تنمية أشكال من الارتباط الإنساني ستثبُت أهميتها الكبرى في تطورهم).
- **العقل العملي**. قدرة الفرد على تشكيل مفهوم عن الخير والانخراط في تفكر نقدي في تخطيط حياته (يستتبع هذا حماية حرية العقيدة).
- **الانتماء:**
  - قدرة الفرد على العيش مع الناس، وفي مواجهتهم، وإظهار الاهتمام بالآخرين، والدخول في أشكال مختلفة من التفاعل الاجتماعي، والقدرة على تصور موقف الآخرين. (تعني حماية هذه القدرة حماية المؤسسات التي تمثل أشكال الانتماء وتغذيها، وكذلك حماية حرية التجمع والتعبير السياسي).
  - توافر القواعد الاجتماعية لاحترام الذات وعدم الإهانة، استحقاق الفرد المعاملة بوصفه كائنًا كريمًا قيمته كقيمة غيره. يستلزم هذا، في حده الأدنى، أشكال حماية من التمييز على أساس الجنس والنوع والتوجه الجنسي والفئة العرقية والطائفة والدين والأصل الوطني والعرقي. وفي العمل، قدرة الفرد على العمل بوصفه بشرًا، وإعمال عقله العملي والدخول في علاقات مجدية من التقدير المتبادل مع غيره من العاملين.
- **الأنواع الأخرى**. القدرة على التعايش مع الحيوانات والنباتات وعالم الطبيعة والاهتمام به.
- **اللعب**. القدرة على الضحك واللعب والتمتع بالأنشطة الترويحية.

- قدرة الفرد على السيطرة على بيئته:
  - سياسيًا، قدرة الفرد على المشاركة الفعالة في الاختيارات السياسية التي تحكم حياته وامتلاك الحق في المشاركة السياسية، وأشكال حماية التعبير والانتماء إلى فئة.
  - ماديًا، القدرة على حيازة الممتلكات (من أرض ومنقولات) ليس صوريًا فقط؛ بل بمعنى توافر الفرص الحقيقية، وحيازة طلب العمل بالتساوي مع الآخرين، وعدم التعرض للتفتيش والاعتقال بغير إذن قضائي.

المشترك الوحيد بين مختلف بنود هذه القائمة أو غيرها أنها تعزز سعادة الفرد كلًا بطريقته. وهذه من ميزات نظريات القائمة الموضوعية، فهي لا تسعى إلى اختزال السعادة في سمة واحدة. فمهما كانت تلك السمة يمكن توافر فرص لوجود حالات يفتقر فيها الفرد إلى هذه السمة، ومع ذلك يتمتع بحياة طيبة. وحالات عكسية، تتوافر هذه السمة للفرد، لكنه لا يتمتع بحياة طيبة. وهذه الأمثلة العكسية تقل كلما طالت القائمة.

لكن طول القائمة يأتي بمشكلة كبيرة. كيف نرتب مستويات سعادة الناس الذين تختلف حظوظهم من بنود القائمة؟ ربما توجد مشكلات عملية في قياس استمتاع الناس، لكن استمتاع كل فرد يمكن قياسه ولو نظريًا. ينطبق هذا على القوائم، فإذا كان حظ فردٍ من معيار أوفر من غيره، وغيره أوفر من معيار آخر، فلا سبيل إلى مقارنة مستوياتهما من السعادة إلا إذا توافر مخطط يخصص أوزانًا للمعايير المختلفة. لكن استخدام هذا المخطط يهدم أكبر ميزة لنظريات القائمة الموضوعية، وهي مدخلها المفتوح نسبيًا والتعددي لمفهوم السعادة. والمؤكد أن الأجدر أن نقول إننا جميعًا نقدر «اللعب» من أن نقول إننا جميعًا نقدر اللعب بدرجة واحدة.

نوضح القضية بحالةٍ يعرضها أمارتيا سن (Sen 1999b: ch. 4). يتركز الفقر المدقع في منطقتين من العالم: جنوب آسيا وأفريقيا جنوب الصحراء. تتماثل المنطقتان من حيث الدخل ووفيات المواليد ونسب معرفة القراءة والكتابة لدى الكبار. مع ذلك، الاختلافات حادة عند النظر في الوفيات والتغذية. فمثلًا متوسط عمر المتوفين في الهند 37 سنة وفي أفريقيا جنوب الصحراء 5 سنوات، والمقارنة هنا صادمة، وبالمقارنة أيضًا: فإن 40 - 60 % من الأطفال في الهند يعانون سوء التغذية مقابل 20 - 40 % «فقط» في أفريقيا جنوب الصحراء.

يدلل سن بهذه الحالة على اعتقاده أن السعادة مفهوم متعدد الأبعاد، وإن الوصول إلى تقييم مناسب للسياسة يفرض علينا النظر في كل جوانب الموقف الأخلاقية. مع ذلك، يسهل اختطاف هذه الحالة لتوجيه الاهتمام إلى أي مشكلة لها طرح متعدد الأبعاد. يقتضي التقييم الأخلاقي، لا سيما تحليل السياسات، أساسًا لترتيب فردين أو موقفين أو سياستين. نفترض أننا حكومة الولايات المتحدة لدينا مال لإنفاقه على معونة تنموية. هل نستثمره في الهند أم في أفريقيا جنوب الصحراء؟ لن يفيدنا في حسم الموقف أي طرح يرى أن الحياة وسلامة البدن (ومنها التغذية) والتعليم بالأهمية نفسها. أما محاولة وضع مؤشر للأبعاد المختلفة، فسيعيد إدخال مشكلات سعى الطرح التعددي إلى تجاوزها.

إذا نحينا مشكلات قياس بنود القائمة ووزنها جانبًا، كيف نقرر ما تشمله القائمة أساسًا؟ من حيث المبدأ لدينا طريقتان: المشاركة والتأمل الفلسفي، وتنطوي كلتاهما على إشكالية. فإدخال ممثلين عن الناس للمشاركة في اتخاذ القرار على المستوى الكوكبي شيء غير عملي بالتأكيد. لكن تحديد القرارات بالمستوى القومي أو دون القومي يفقدنا القدرة على نقد الثقافات الأخرى عند قصورها عن احترام أبعاد السعادة التي نعدها مهمة. فربما لا ترى ثقافات أخرى التخيير في الأمور الإنجابية الجنسية شيئًا قيمًا. فإذا كانت القوائم «موضوعية»في حدود ثقافة معينة لن توجد قاعدة لنقد هذه الثقافة.

يواجه الاعتماد على التأمل الفلسفي مشكلة شرعية صريحة، كيف نجعل الناس، ومنهم من هم من ثقافات مختلفة، ولديهم أنساق قيمية مختلفة، يقتنعون أن الفيلسوف المتأمل أعلم بسعادتهم منهم؟ ويجب ألا نغفل أن العملية الديمقراطية تواجه مشكلة مماثلة: لماذا عليّ أن أقبل قيم الأغلبية في ثقافتي، ناهيك عن قيم كل إنسان على الكوكب غيري؟ ربما يكون في الإجماع حل نظري، لكن فرص الوصول إلى اتفاق عام فرص ضعيفة في ظل حقائق التعددية الثقافية.

منظور التفضيلات القائم على الدليل

يبدو الأمر كأننا وصلنا إلى طريق مسدود. تنقسم نظريات السعادة إلى ثلاث أسر، وبها جميعًا مشكلات خطيرة. هل يعني هذا أننا ينبغي أن

نتوقف عن التفكير في سؤال السعادة ومن ثم نترك قضايا مهمة كثيرة بغير حسم؟ ولهذه الورطة مخرج، لكنه يفرض علينا تغييرين في السؤال الذي نطرحه. أولًا، لا نسأل «ما السعادة/ الحياة الطيبة؟» بل نسأل «ما مصدر المعلومات التي ينبغي أن نضعها في الاعتبار عند تقييم (أو قياس) سعادة الناس؟» حتى إذا كان إشباع التفضيلات والسرور والبنود التي في القوائم الموضوعية قد وضعها فلاسفة تنطوي على إشكاليات عند استخدامها كنظريات لتعريف السعادة، فإن المعلومات التي عن إشباع التفضيلات والسعادة والبنود التي في القوائم الموضوعية، ربما تفيد في قياس سعادة الناس أو طيب حياتهم. وعليه، ينبغي التوقف عن الاعتقاد بأن إشباع التفضيلات والسرور والبنود التي في قائمة موضوعية تكوّن السعادة، ونبدأ في اعتبارها أدلة على السعادة (Hausman and McPherson 2009). ثانيًا، ينبغي أن نسأل عن مصادر معلومات عن السعادة في سياق التطبيقات الفعلية وليس في المطلق. فمن ناحية، ربما كان في التطبيق الفعلي أسباب سياقية لتفضيل معيار على آخر. ومن ناحية أخرى، ربما تسمح لنا التطبيقات الفعلية بتقدير احتمال حدوث مثال معاكس، والحالة التي تناقض نظرية عامة في السعادة، لن تجدي في سياق تطبيق فعلي إذا كان احتمال حدوثها بعيدًا جدًا.

يسعى تحليل التكلفة والعائد إلى تقييم المشروعات الاقتصادية الاجتماعية من حيث العائد الصافي الذي سيحققه تنفيذ المشروع. وصافي العائد هنا هو إجمالي المبلغ الذي يرضى أن يدفعه مؤيدو المشروع ناقصًا إجمالي المبلغ الذي سيطلبه معارضو المشروع تعويضًا عن موافقتهم عليه. يفترض تحليل التكلفة والعائد أن الاستعداد للدفع مؤشر على إشباع التفضيلات. وعليه، يُعد المشروع الذي به أعلى عائد صافي الأكفأ في إشباع التفضيلات. ووفقًا لنظرية إشباع التفضيلات في السعادة، فإن هذا المشروع يتمتع بأقصى قدرة على جعل حياة الناس أفضل. وتحليل التكلفة والعائد من التطبيقات الرئيسة في اقتصاد الرفاه.

يرى هاوسمان وماكفرسون (2009) أن إشباع التفضيلات نظرية متهافتة في السعادة، ولكن في بعض الظروف يوفر إشباع التفضيلات دليلًا جيدًا على السعادة في سياق تحليل التكلفة والعائد. وأهم ما يناقشان من قضايا أن الناس حكام ثقات على نتائج المشروع على سعادتهم، وأن تفضيلاتهم موجهة إلى المصلحة الشخصية. والناس حكام ثقات عندما

تتوافر لهم معلومات كافية عن مشروع بدون تحيزات. وتتوجه تفضيلات الناس إلى مصلحتهم الشخصية حين يفضلون الأحوال التي تعزز سعادتهم. وعليه، فإن مفهوم التفضيلات الموجهة للمصلحة الشخصية يفترض مسبقًا مفهومًا للسعادة، وهذا يجعل نظرية إشباع التفضيلات في السعادة نظرية دائرية. لكن، بما أن هاوسمان وماكفرسون لا يسعيان إلى نظرية في السعادة، فإن هذا ليس مشكلة ما دمنا نفترض أن الناس أحيانًا يعرفون ما فيه صالحهم أحيانًا. ويقولان إن هذا افتراض يمكن طرحه بلا خوف (Hausman and McPherson 2009: 18).

هل من سبب لأن نصدق أن الشرطين يستوفيان أحيانًا؟ فلننظر في سؤال: هل يفترض في تفضيلات الناس التوجه إلى المصلحة الشخصية؟ يناقش هاوسمان وماكفرسون حالة لا يحتمل فيها تفضيل الناس مصلحتهم، وهي حماية الأنواع المعرضة للانقراض. فيقولان:

> يرتبط بقاء نمور سيبيريا وطيور الغرنوق إلى حد ما برفاه الأفراد لأن الناس يستمتعون برؤية هذه المخلوقات الرائعة، أو في مجرد التفكير في إنقاذها من الانقراض. لكن هذه المتع عند أغلب الناس متع متواضعة، وتوجد أسباب أخرى غير ذاتية لتفضيل الناس عدم انقراض هذه المخلوقات. ففي حالة الأنواع المعرضة للانقراض، التفضيلات مقياس منفعة ضعيف. (Hausman and McPherson 2009: 17)

وهكذا، فإن استعداد الناس لبذل المال في سياسات تحمي الأنواع المعرضة للانقراض، ليست مرتبطة على الأرجح باعتبارات الصالح الشخصي، بل باعتبارات أخلاقية وجمالية أو اهتمام بعالم الحيوان. والاستعداد لبذل المال في هذه الحالات مؤشر ضعيف على السعادة. وفي حالات أخرى (ربما إنشاء بنية تحتية مثل الطرق ومحطات الطاقة) يشير استعداد الناس لبذل المال إلى مسألة السعادة إشارة أدق.

الشرط الثاني، ألا يرتكب الناس أخطاء في تقدير نتائج تنفيذ المشروعات. يزخر علم النفس المعاصر بأعمال تحدد المناطق التي يتميز فيها الناس ويجنحون إلى ارتكاب الأخطاء، وبوسع صناع السياسات أن يبنوا على هذه الأعمال لتقييم فرص الاستعداد لبذل المال بوصفه مرشدًا دقيقًا إلى ماهية السعادة (Hausman and McPherson 2009: 22-3).

لتحليل التكلفة والعائد دفع فرعي آخر. ففي الحالات التي يجنح فيها

الناس إلى المصلحة الشخصية، وإلى أن يكونوا حكامًا ثقات على نتائج مشروع، يبدو الاستعداد لبذل المال مرشدًا أفضل من غيره إلى ماهية السعادة. ولا يعوّل على التقارير الذاتية في التعبير عن السعادة، وتشير أدلة إلى أن هذه التقارير شديدة التحيز بسبب معلومات غير ذات صلة بالموضوع على الإطلاق. كيف للمرء أن يجيب عن سؤال مثل: «إلى أي حد يسعدك بناء الجسر، بصفة عامة؟»، لا سيما عندما تكون المقاييس التي تقاس بها السعادة مقاييس فضفاضة (مثل «سعيد جدًا وسعيد إلى حد ما ولست سعيدًا سعادة كبيرة» في دراسات المسح الاجتماعي العامة الأمريكية)، وليس من المنطقي افتراض أن أثر مشروع على السعادة وفقًا للتقارير الذاتية، يمكن قياسه قياسًا يعتمد عليه.

وهكذا حال المقاييس الموضوعية. فليس من المرجح الحصول على مقياس يعتمد عليه للأثر المحتمل لأي من جوانب نظرية في السعادة تعتمد على قائمة موضوعية - معدل الوفيات ومعدل المرض والقدرة على التنقل والمشاركة السياسية - كما أننا نواجه أيضًا مشكلة الوزن/ الإجمال التي سبق مناقشتها.

بيت القصيد هو إمكانية وجود سياقات توفر أسبابًا للاعتقاد أن تحليل التكلفة والعائد القائم على الاستعداد لبذل المال يمكن أن يوفر معلومات قيمة، على أساس أن إشباع التفضيلات ليس ما يصنع السعادة عندما تتجه تفضيلات الناس إلى مصلحتهم الشخصية. وإذا كان الناس حكامًا ثقات على نتائج تطبيق سياسة، أمكن اعتبار الاستعداد لبذل المال مؤشرًا جيدًا على السعادة. لكن قياس الاستعداد لبذل المال تحيطه مشكلات جمة، وبما أن الاستعداد لبذل المال لا يعتمد على التفضيلات وحدها؛ بل على الثروة أيضًا، فلا ينبغي تقييم السياسات باستخدام «صافي العائد» بوصفه معيارًا وحيدًا. مع هذا فقد بينت المناقشة أن التفضيلات أحيانًا مصدر معلومات معتبر لتقييم المشروعات من حيث نتائجها على السعادة.

خلاصات

عرض هذا الفصل ثلاثة أنواع من تصورات مفهوم السعادة/الحياة الطيبة، تجري مناقشتها حاليًا في الكتابات الفلسفية، وهي: إشباع التفضيلات، والتصورات الهيدونية، والتي تقوم على القوائم الموضوعية، وهي جميعًا تواجه اعتراضات معتبرة. لكننا رأينا كذلك احتمال وجود مخرج إذا اعتبرنا المعلومات عن التفضيلات من السمات المميزة للدليل على السعادة، وليس تجسيدًا للسعادة نفسها، أمكن لاقتصاد الرفاه القياسي أن يحظى بقبول أفضل في سياق تطبيق محدود.

وبناءً على هذا، فاقتصاد الرفاه ليس مستحيلًا، وإن غاب الفهم المشترك لمفهومه الجوهري أي الرفاه أو السعادة/ الحياة الطيبة. مع ذلك، يترتب على افتراض اليد الخفية الذي بدأنا به هذا الفصل شيء مهم. حتى مع تجاهل الصعوبات التي تسببها عيوب السوق (سنطرح هذا في الفصل 13) واعتبار الناتج حدًا أقصى من الناحية الاجتماعية، ربما يلزمنا البحث عن عوامل إلى جانب السعادة (سنطرح هذا في الفصل 14). ولن تتحول اختيارات المصلحة الشخصية إلى صالح اجتماعي إلا إذا كان الناس حكامًا ثقات على ما فيه صالحهم، ولا يخطئون اختياراتهم، فإن افتراضنا أن الناس دائمًا حكام ثقات ولا يخطئون ليس بمثالية حميدة. فعندها لا يكون الناس حكامًا ثقات أو يخطئون اختياراتهم أو الاثنين معًا، وسنرى في الفصل 15 توافر دليل على أن هذا الحال ليس نادرًا، فإن افتراض اليد الخفية باطل، واختيارات المصلحة الشخصية لا تؤدي تلقائيًا إلى المنفعة الاجتماعية.

أسئلة للدراسة

1. هل اقتصاد الرفاه بالضرورة موضوع مثقل بالقيم؟
2. أي نظريات السعادة تجدها أشد إقناعًا؟ ما حيثيات إجابتك؟
3. يقدم قسم «السعادة إشباع التفضيلات» في هذا الفصل عددًا من التعديلات على نظرية الإشباع الفعلي للتفضيلات في السعادة. هل بوسعك طرح تعديلات أخرى على النظرية تتجاوز المشكلات الباقية؟
4. ما عواقب انتقادات منظور إشباع التفضيلات الخاص بمفهوم السعادة، في قسم «السعادة» في هذا الفصل، على اقتصاد الرفاه؟
5. هل يمكن لنا أيضًا أن نضع تصورات قائمة على الدليل لمفهوم السعادة تعتمد على معلومات عن السعادة أو بنودًا في القوائم الموضوعية مثل الصحة والتعليم، بوصفها أدلة على السعادة؟ ما الفروق بين هذه التصورات والتصور المطروح في قسم «منظور التفضيلات القائم على الدليل» في هذا الفصل؟

قراءات مقترحة

أهم نص عام في الجوانب الاخلاقية للاقتصاد كتاب Hausman and McPherson 2006، ويمكن اعتباره قراءة إضافية لكل فصول الباب الثالث من هذا الكتاب. يعامل هاوسمان وماكفرسون كل الموضوعات الأخلاقية المطروحة هنا، بتفاصيل أكثر إلا إخفاق السوق. وكتاب كريسب Crisp 2006، مقدمة جيدة جدًا وتحديدًا في مفهوم السعادة. ومن الكتب الكاملة التي تعالج موضوعًا واحدًا، كتاب سومنر Sumner 1996 الذي يدافع عن رأي في السعادة يقوم على فكرة «إشباع الحياة» وكتاب غريفن Griffin 1986 الذي يدافع عن منظور القوائم الموضوعية. وللاطلاع على موضوع «الأخلاق في الاقتصاد بشكل عام، انظر Dasgupta 2005، حيث يدافع داسغوبتا عن صيغة مما يمكن تسميته «الموقف القياسي» في الاقتصاد. انظر أيضًا تعليقات هيلاري بوتنام وفيفيان والش Putnam and Vivian Walsh 2007، وكذلك رد داسغوبتا (Dasgupta 2007).

13 أسواق وأخلاق

نظرة عامة

ينزع الاقتصاديون إلى تسويغ دفاعهم عن الأسواق الحرة بفرض اليد الخفية. ذكرنا في الفصل 12 أن هذا الفرض يصدق إذا سعى الناس إلى مصالحهم الشخصية، ثم أدت الأسواق الحرة إلى نتاج مرغوب اجتماعيًا. وهذا يعني أن تنظيم تبادل السلع عن طريق الأسواق الحرة إستراتيجية فعالة، (وليست بالضرورة الوحيدة) للوصول إلى نتاج مرغوب اجتماعيًا.

لكن ما الأسواق الحرة؟ قبل التحليل يمكن فهم أن المصطلح يشير إلى الأسواق التي ليس بها تدخل حكومي أو بها الحد الأدنى منه. ومهما كانت فضائل هذا الفهم، فهو ليس ما يقتضيه فرض اليد الخفية. تفترض النظرية الأساسية الأولى (أي الجزء التحليلي من الفرض) في اقتصاد الرفاه فروضًا عدة منها أن المنتجين والمستهلكين يسلكون سلوكًا تنافسيًا على اطلاع كامل وأن الأسواق كاملة. يسلك المنتجون والمستهلكون سلوكًا تنافسيًا عند اختيار الأسعار، فهم على دراية كاملة عندما تتوافر لهم كل المعلومات المرتبطة بتعاملاتهم، وتكتمل الأسواق عندما يكون لكل شيء يقيمه الناس سعر يمكن مبادلته به دون تكاليف معاملة. يملك المنتجون أو المستهلكون في

أسواق كثيرة قائمة قوة سوقية ضخمة والمعلومات ليست كاملة، ولا توجد أسواق لسلع كثيرة. ولعل عبارة "النظام السوقي المثالي" مصطلح أدق للتعبير عن المطلوب من فرض "اليد الخفية". وبالطبع ليس النظام السوقي المثالي مثل "الأسواق الحرة" حسب فهمنا السابق على التحليل.

ينظر هذا الفصل في بعض المترتبات الأخلاقية على الخلط بين الأسواق الحرة ونظام السوق المثالي. وسأطرح سؤالين: الأول هو هل المترتبات الأخلاقية على فرض اليد الخفية تظل صالحة عندما تعمل الأسواق "بحرية" ـ أي دون تدخل الحكومة أو غيرها من الهيئات التنظيمية ـ مع بطلان افتراضات النظام السوقي المثالي؟ ثانيًا، هل لبعض التدخلات التي تجعل الأسواق الحقيقية أقرب إلى النظام السوقي المثالي ما يسوغها أخلاقيًا؟

الصلة بين السؤالين وثيقة. إذا أدى عيب سوقي إلى نتاج غير مرغوب أخلاقيًا، بدت التدخلات التي تعالج العيب السوقي مسوغة (على الأقل ما لم ينتج السوق المنضبط نتاجًا أخلاقيًا أدنى). لكننا سنرى أنه ما من ضمان لأن تكون المترتبات الأخلاقية على إخفاق السوق أسهل تقييمًا، ولا أن تكون التدخلات التي تستهدف تقريب الأسواق الحقيقية من المثالية مرغوبة دائمًا. وعليه، فإن الأسواق حقول ألغام أخلاقية.

إخفاق السوق

تخفق الأسواق لأسباب عدة، ولا سبيل لإنكار هذا. تتعلق القضايا اللافتة بكيفية التعامل مع أنواع إخفاق السوق، وعلى أي أسس أخلاقية. سأعرض في هذا القسم أشيع أنواع إخفاق السوق ـ قوة السوق والتفاوت المعلوماتي والعناصر الخارجية ـ وأناقش بإيجاز شديد بعض ما يطرح من استجابات. سيكون هذا قسمًا مملًا للقراء الذين لديهم خلفية في علم الاقتصاد، لكن من المهم معرفة أنواع إخفاق السوق التي يحتمل حدوثها حتى نرى ما تنطوي عليه المناقشة التالية للحالات المتعلقة بالتحديات الأخلاقية أمام السوق. لذا أرجو الصبر (أو تجاوز هذا القسم).

الاحتكار والقوة السوقية

يتردد أن الفلسفة الغربية تبدأ بطاليس المالطي الذي قال إن الماء أصل الأشياء. قال أرسطو هذا (Aristotle, Metaphysics A: 983b18)، وكذلك برتراند راسل (Russell 1967). للفلسفة الغربية تاريخ بداية أيضًا وهو 585 ق.م، وهو العام الذي حدث فيه كسوف شمس تنبأ به طاليس. عرف عن طاليس أشياء غير تفسيراته للظواهر الطبيعية المتحررة من الأساطير. تقول إحدى الطرف إن طاليس ملّ سخرية الناس من فقره، الذي كان يعزى إلى عدم جدوى الفلسفة عمليًا. فأراد أن يثبت أن الفلسفة ليست بالضرورة معدومة الربح، فاشترى ذات شتاء بسعر زهيد كل عصّارات الزيتون في مالطة، بعد أن تنبأ بحصاد وفير على أساس علمه بالفلك. وعند الحصاد، زاد الطلب بشدة على العصارات، وكان بيده تحديد أي سعر يريده. خلص أرسطو من هذا إلى «أنه قدم برهانًا دامغًا على حكمته فيما يُفترض، لكنه كما قلت كانت وسيلته في جمع الثروة معروفة لكل الناس، وهي ليست أكثر من إقامة ممارسة احتكارية. وهذا فن تمارسه المدن غالبًا عندما تحتاج إلى المال، فهي تحتكر السلع» (Politics, book I, part XI) وهكذا بدأت الفلسفة الغربية بممارسة القوة السوقية.

يقول فرض اليد الخفية إن المنتجين والمستهلكين يسلكون سلوكًا تنافسيًا. لكنهم ربما لا يفعلون هذا لأسباب عدة. ينشأ ما يسمى «احتكارًا طبيعيًا» عندما يواجه منتج تكاليف ثابتة عالية، وزيادة مماثلة في العوائد. إن حدث هذا ينخفض متوسط تكلفة الإنتاج مع زيادة الكميات المنتجة،

وبهذا تكون تكلفة توفير الكميات المطلوبة أرخص بالنسبة إلى شركة واحدة كبرى من شركات عدة صغيرة. والمرافق مثال شائع على هذا. يتطلب إنتاج الكهرباء وتوفير الماء استثمارات أولية ضخمة في البنية التحتية، لكن إنتاج وحدة إضافية من السلعة لا يكاد يتكلف شيئًا. وبالإضافة إلى الاحتكارات الطبيعية توجد الاحتكارات التي تمنحها الحكومة، التي لا تغيب فيها المنافسة لا بسبب تقنيات الإنتاج؛ بل بسبب الفرض الحكومي.

الاقتصادات الضخمة والمنح الحكومية نوعان من الحواجز أمام الشركات الموجودة في السوق تمنعها من ممارسة القوة السوقية. والحواجز غيرها كثيرة. ينشأ موقف يماثل موقف الاحتكار الطبيعي عند ارتفاع قيمة سلعة لدى المستخدم بزيادة عدد مستخدميها، أي عند حدوث آثار الشبكة. نستحضر مكانة شركة مايكروسوفت في السوق بالنسبة إلى نظم تشغيل الحاسوب الشخصي. عندما تحدث آثار الشبكة، فإن أول شركة في السوق (أو الشركة التي يُتخذ منتجُها معيارًا) تحوز ميزة ضخمة بصرف النظر عن جودة السلعة. من حواجز الدخول الأخرى السيطرة على الموارد الطبيعية (مثل تحكم منظمة أوبك في النفط في السبعينيات) والتفوق التكنولوجي لشركة كبرى قادرة على حيازة أفضل تكنولوجيا ممكنة وإدماجها واستخدامها في إنتاج سلعها.

يعلم كل من تلقى شيئًا من التعليم الاقتصادي كيف يحسب أعباء الحمولة القصوى التي تنشأ عن تحديد الأسعار الاحتكاري، مع ذلك، لا ضمان أن تسبب الاحتكارات أو غيرها من القوة السوقية انخفاضًا في الرفاه أو أن تكون غير مرغوبة أخلاقيًا من أوجه أخرى. يقارن النموذج القياسي فوائض المستهلك والمنتج في ظل تحديد الأسعار الاحتكاري بالتسعير التنافسي في السلعة نفسها. لكن الابتكار طريقة مهمة في إنشاء احتكارات مؤقتة. تنشئ شركة مبتكرة منتجًا جديدًا، وبذلك تملك القدرة على تحديد أسعار أعلى حتى يأتي المقلدون ببدائل جيدة بالقدر الكافي. إن ربح الاحتكار الذي يجنيه المبتكر في الفترة التي يستطيع فيها تحديد أسعار عالية ـ حافز مهم للابتكار. وبدون هذه الاحتكارات يقل الابتكار. فإذا لم ينتفع المستهلكون من كل الابتكارات (Reiss 2008a: ch. 3)، فليس من الصعب أن نرى أن المستهلكين بالفعل يستفيدون عمومًا، ويربحون من الصناعات عالية الابتكار. معنى هذا أن السؤال هل ممارسة القوة السوقية مرغوبة أخلاقيًا أو غير مرغوبة، لا يمكن إجابته إجابة مجردة بعيدة عن تفاصيل الأسواق الحقيقية التي تمارس فيها قوة السوق.

التفاوت المعلوماتي

سبب آخر يجعل المنتجين والمستهلكين لا يسلكون دائمًا سلوكًا تنافسيًا أنهم ليسوا محيطين إحاطة كاملة بجوانب السلعة محل التعامل، وتحديدًا لأن المعلومات المطلوبة تتوزع توزيعًا متفاوتًا بين طرفي التعامل. وكانت ورقة جورج أكرلوف «سوق الليمون» (Akerlof 1970) أول ما أورد مداولات حول توزيع المعلومات في اقتصاد التيار الرئيس. تبين هذه الورقة أن توزيع المعلومات المتفاوت يمكن أن يؤدي إلى انهيار سوق كامل.

يطرح أكرلوف فكرته الأساسية كالتالي. عندما تتفاوت المعلومات بين أطراف التعامل عن جودة سلعة مثل سيارة مستعملة، أو عمل فرد أو صحة شخص، ويعلم البائعون أكثر مما يعلم المشترون، فإن من يعلمون أن سلعتهم منخفضة الجودة (أي من يملكون «ليمونة» أو من كان عملهم بسيطًا أو صحتهم متدنية) سيحفزون لبيع سلعتهم، أما من يملكون سلعة عالية الجودة فسيكون حافزهم للاحتفاظ بها أعلى. وهذا لأن السوق سيعرض في أحسن الأحوال سعرًا متوسطًا لكل مستويات الجودة، لأن المشترين يعجزون عن ملاحظة الجودة. لكن المشترين العقلانيين يتنبؤون بهذا السلوك من جانب البائعين فيعرضون سعرًا دون المتوسط (لأنهم يعلمون أن فرص الحصول على سلعة عالية الجودة ضئيلة). وهذا يعزز رغبة البائع في الاحتفاظ بالسلع عالية الجودة خارج السوق حتى لا يبقى فيه سوى السلع الرديئة. والدرس المتعلم من هذا كالتالي: الأسواق التي تحظى جودة السلع فيها بأهمية لكن المشتري لا يلاحظها أسواق ضعيفة أسعارها ومستويات جودتها متدنية.

من آليات تجاوز هذا النوع من إخفاق السوق إبراز البائع جودة سلعته. فمثلًا، توسع الشركات الاستثمار في ماركات مشهورة يمكن أن يعتمد عليها المستهلكون للتعرف إلى الجودة. يعلم المستهلك أن ماركات بعينها قدمت سلعًا عالية الجودة في الماضي، وأن المنتج لديه حافز للحفاظ على الجودة حتى لا يدمر قيمة الاسم التجاري. وبما أن الاستثمار الأول في الاسم التجاري المشهور مكلف جدًا، وتكلفة إنتاج وحدة جديدة من السلع منخفضة نسبيًا، فإن تفاوت المعلومات يتيح مصدرًا آخر لقوة السوق مستمدًا من حواجز الدخول.

من أشكال التفاوت المعلوماتي ما يؤدي إلى مشكلات الوكيل والرئيس. وتنشأ هذه المشكلات في المواقف التي يستأجر فيها شخص يوصف بالرئيس شخصًا آخر يسمى الوكيل ليؤدي مهمة محددة. يعجز الرئيس عن ملاحظة الجهد الذي يبذله الوكيل ليتم المهمة، والنتيجة تترك جزئيًا للمصادفة.

ومن أمثلة هذا، العقود بين أصحاب الأعمال والعاملين، والعقود بين المؤمِّنين والمؤمَّن عليهم وأصحاب الأسهم والمدير أو علاقات الطبيب بالمريض.

ولنأخذ المثال الأخير، المعتاد أن المرضي لا يعلمون أو لا يحيطون بعلم الطبيب عن الفاعلية النسبية لخيارات العلاج. وكذلك يوجد دائمًا عنصر مصادفة كبير في أي علاج. فإذا وقعت نتيجة عكسية لعلاج، فليس الطبيب المسكين هو المسؤول دائمًا. لكن الطبيب الذي لا يهمه سوى مصلحته الشخصية يستغل هذا الموقف ويوصى بعلاجات في صالحه، وليست بالضرورة في مصلحة المريض (وخاصة عندما يكون المريض مؤمنًا عليه، ولا يتحمل التكلفة إلا بشكل غير مباشر). أما المرضى العقلانيون، فيتنبؤون بهذا السلوك ويسعون إلى القرار الأمثل التالي: وهو البحث عن خدمات أطباء من مستوى أدنى (وإلا كانت التكاليف عالية بشكل لا يتناسب مع الكفاءة، في نظامٍ التأمين فيه إجباري).

ولعل الإشارة إلى مفهومين آخرين مفيدة في هذا الموضع، وهما **الانتخاب المعاكس والخطر الأخلاقي**. إذا طُبق نموذج ليمونات أكرلوف على سوق التأمين لكان نموذجًا للانتخاب المعاكس. فإن «الجودة» المعرضة للخطر هنا ليست جودة سيارة مستعملة؛ بل صحة الشخص المؤمن عليه (التي يمكن التعبير عنها باحتمالات الإصابة بكل أنواع الأمراض). يعجز المؤمِّنون من حيث المبدأ عن ملاحظة الحالة الصحية لمن يريدون التأمين. عندما يعلم المرضى حالتهم الصحية أكثر من غيرهم (لأنهم يعلمون إن كانوا مدخنين أو شاربي خمر، وإن كانت لهم هوايات خطيرة مثل القفز بالمظلات أو أكل كبد الإوز)، يشبه الموقف سوق ليمون أكرلوف. لا يؤمن في سوق حرة إلا على ما تترتب عليه أدنى درجات المخاطرة، وهذا يقينًا ليس بشيء جيد.

جانب آخر للتعاقد بين شركة التأمين والمشتري، أن المشتري يؤثر في احتمال حدوث الواقعة التأمينية: هل أغلق دراجتي البخارية إذا كانت مؤمَّنة تمامًا ضد السرقة؟ هل أقبل دواءً عامًا، وليس مميزًا معروفًا إذا كنت مؤمنًا تمامًا ولي الحق في كافة أنواع العلاج؟ هل أغلق الغاز في شقتي إذا كانت مؤمنة تمامًا ضد الحريق؟ هل أقلع عن التدخين إذا كان تأميني شاملًا يغطي علاج السرطان؟ لا؟ فهنا أتعرض لخطر أخلاقي. يشير الخطر الأخلاقي إلى الحوافز التي تقدمها عقود التأمين ومثيلاتها للمشتري حتى لا ينتهز كل فرصة ليتجنب دفع مستحقات التأمين. وكذلك يسبب الخطر الأخلاقي مستويات متدنية من التأمين تجعله غير فعال.

السلع العامة والعناصر الخارجية

سلع كثيرة في الاقتصاد يسبب امتلاك فرد لها تقلص فرص الآخرين في الاستمتاع بها أو انتفاءها. لا يمكنني أكل ثمرة كرز والتشارك فيها في آن واحد. فما دمت أملك ثمرة الكرز لا يمكن أن تملكها أنت في الوقت نفسه، وليست كل السلع هكذا. فأنا الآن أستمع إلى ألبوم *Busted Stuff* لفرقة ديف ماثيوز، وسواءً كنت تستمع إليه أيضًا أم لا، لن أتأثر بفعلك أدنى تأثير. والسلع مثل الكريز يسميها الاقتصاديون «تنازعية الاستهلاك»، والسلع مثل الاستماع إلى الموسيقى «غير تنازعية».

للأمر بعد ثان. بعض السلع تفرض على المنتجين التحقق من أن المنتفعين بها سيدفعون مقابلها. ويستطيع منتجو الأقراص المدمجة والكريز أن يجعلوا مستهلكيهم يدفعون باستثناء الأنشطة غير المشروعة. وليس هذا حال منتج الهواء النقي أو الدفاع الوطني، أو، في الزمن القديم، الإذاعة والتليفزيون، فعندما يكون الهواء نقيًا، ينتفع به الجميع، من دفع ومن لم يدفع. وينطبق هذا على الدفاع الوطني وعلى الإذاعة العامة قبل ظهور التشفير. يسمي الاقتصاديون الكريز والأقراص المدمجة، ومثلها من السلع سلعًا «إقصائية»، والدفاع الوطني والإذاعة سلعًا «غير إقصائية».

السلع العامة سلع غير تنازعية وغير إقصائية. الهواء النقي والدفاع الوطني والإذاعة من أمثلة السلع التي تحمل السمتين. ومن الجدير بالذكر أن السمات المادية للسلع والإمكانات التكنولوجية هي التي تجعلها عامة أو خاصة أو لا تجعلها هكذا، وليس ما يجعلها كذلك، أو ليس بقدر كبير، السياق المؤسسي الذي يجري فيه تبادلها. قبل انتشار تقنيات التشفير، كان البث التليفزيوني والإذاعي سلعة عامة. مكنت التقنية الجديدة من إقصاء المستخدمين، وبذلك تحولت هذه السلع العامة إلى سلع فئوية (غير تنازعية وإقصائية). هذا بصرف النظر عن مشروعية مشاهدة العامة التليفزيون أو استماعهم إلى الإذاعة دون دفع مقابل (قبل التشفير). شهدت الموسيقى (ووسائط أخرى مثل الأفلام والكتب والمجلات وغيرها) تحولًا في الاتجاه المعاكس. وقبل أن تجعل أجهزة الحاسوب الرقمية المشاركة ذات الجودة العالية زهيدة الثمن، كانت هذه السلع تسمى السلع الفئوية (غير تنازعية وإقصائية) لأن المستهلك مضطر إلى شراء أسطوانة ليستمتع بالموسيقى. حولت الثورة الرقمية هذه الأشياء إلى سلع عامة، لصعوبة تحكم المنتجين فيمن يسمع (أو يقرأ أو يشاهد) وأكرر إن مسألة حماية المنتج بحق النسخ لا تؤثر في هذه السمات.

يقل إنتاج السلع العامة في الأسواق الحرة لنزوع الناس إلى التهرب من الدفع. يمكن صياغة قرار الاستثمار في سلعة عامة في نموذج معضلة السجين متعددة اللاعبين، يعطي في مشاركات التوازن صفر لكل الأفراد ما يعني أن السلعة العامة لا تنتج (انظر الفصل 10). ولا يلتزم سلوك الناس الفعلي بتنبؤ نظرية اللعبة، لكن الواضح أن تمكن الناس من التهرب من الدفع يجعل السلع العامة تقدم بمستويات متدنية عديمة الكفاءة.

طرحت حلول مختلفة منها عقود تأمين يتعهد فيها المشاركون بالمساهمة في إنشاء سلع عامة، شريطة وصول عدد المؤمنين إلى حجم محدد سلفًا، وتشريع حكومي وإعانات حكومية، وكلها تقتضي قدرًا كبيرًا من التنسيق بين أطراف التعاقد.

العنصر الخارجي تكلفة تعامل أو عائد منه على الأفراد الذين ليسوا أطرافًا في التعامل. يبيع المنتج سلعه إلى المستهلكين بتكاليف حدية. لكن تقنية إنتاجه تحدث تلوثًا سيعاني منه، وكذلك المستهلكون وغيرهم. لكن هذه «التكلفة» لا تنعكس على السعر الذي يحدده المنتج والعناصر الخارجية إيجابية أو سلبية. فإذا عزفت على البيانو في ساعة الغداء وسمعه جاري؛ هذا عنصر خارجي إيجابي. فإذا فتحت الإذاعة على صوت ليدي غاغا، فربما يكون هذا عنصرًا خارجيًا سلبيًا. ومن أمثلة العناصر الخارجية الإيجابية: التعليم (الذي يفيد الأفراد وكذلك المجتمع) وتربية النحل (من خلال التلقيح) والتحصين من الأمراض وطلاء البيت بلون جذاب. ومن أمثلة العناصر الخارجية السلبية التلوث والتغير المناخي والمخاطرة المنظومية التي تسببها بعض البنوك الكبرى، واستخدام المضادات الحيوية إذا أسهمت في زيادة مقاومة المضادات الحيوية، وسوء استخدام العقاقير المخدرة.

السلع العامة والعناصر الخارجية الإيجابية وجهان لعملة واحدة. فإذا أنشئت محطة إذاعة على نفقة سكان الحي بوسع غيرهم الانتفاع بها مجانًا. وبهذا تكون للمعاملة بين محطة الإذاعة والجيران عناصر خارجية إيجابية. والعكس صحيح فيعد التلوث سلعة عامة سلبية أو «شر عام»(*) فإذا نتج أثر على الناس، شاءوا أم أبوا. وتأثيره في فرد لا يقلل تأثيره في آخر. وهكذا فِي إنتاج العناصر الخارجية السلبية إفراط والعناصر الخارجية الإيجابية شح.

وحلول الموقف متناظرة كذلك. تشمل الحلول العامة الضرائب الحكومية

(*) بالتعبير تورية على معنى good الثاني وهو «الخير»، وعكسه الشر. فالمقابلة بين خير/ سلعة وعام/ شر عام. (المترجم)

(في هذه الحالة تسمى ضرائب بيجو، نسبة إلى الاقتصادي البريطاني آرثر سيسيل بيجو Arthur Cecil Pigou)، وأشكال الدعم التي تستهدف الوصول بالإنتاج إلى مستويات الكفاءة ارتفاعًا أو انخفاضًا. وتشمل الحلول الخاصة اتحادات الأحياء حيث ينظم الجيران أنواع الأفعال التي لها تأثيرات خارجية (مثل العزف على البيانو وطلاء البيت وقص حشائش الحديقة) بين مسموح ومشروط.

تكاليف المعاملات ونظرية كوز

نظن لأول وهلة أن تخصيص حقوق الملكية له دور مهم في الأسواق التي لها عناصر خارجية. فإذا كان لسكان منطقة مثلًا الحق في تنقية الهواء أو الماء أو التربة، فإن الشركات التي تستخدم تقنيات إنتاج قذرة إما تعترف بالعجز، فتضطر إلى الامتناع عن استخدام هذه التقنيات أو تتفق مع «ضحاياها» على خطة تعويض تتيح تبادلًا فعالًا للعناصر الخارجية. وعليه، فمن الممكن في ظل حقوق ملكية واضحة أن تجد الأطراف الخاصة حلولًا فعالة لمشكلات العناصر الخارجية. بيّن عالم الاقتصاد رونالد كوز Ronald Coase أن وجود حقوق ملكية واضحة واتفاق تبادل للعناصر الخارجية وغياب تكاليف المعاملات، سيؤدي بالتفاوض إلى نتاج فعال بصرف النظر عن التخصيص الأولي لحقوق الملكية. تتيح لنا مناقشة النظرية المنسوبة إلى كوز فرصة إظهار أن عيوب السوق المختلفة التي عرضناها حتى الآن ـ مثل السلع العامة والعناصر الخارجية وتفاوت المعلومات وحقوق الملكية ـ كلها مترابطة.

شرح النظرية

يدعي كوز أولًا أن العناصر الخارجية منتج مشترك بين طرفين (Coase 1960). فلا التلوث ولا التجميل يمثل عنصرًا خارجيًا إلا إذا وجد مع المنتج طرف آخر هو المتلقي. من منظور الفاعلية، ليس من المؤكد أن التدخلات (مثل ضرائب بيجو) التي تؤثر في المنتج هي دائمًا أفضل التدخلات، فإذا انزعج جيراني من عزفي على البيانو أتوقف تمامًا أو لا أعزف في وجودهم أو أجعل جدران شقتي عازلة للصوت، لكن لمَ لا يعزلون جدرانهم عن الصوت أو يتركون الحي. من منظور الفاعلية، لا يهم من يغير سلوكه؛ بل ما أرخص الحلول، وربما وقع أثر العنصر الخارجي على طرف «الضحية».

نفترض أن عزفي على البيانو شديد السوء أن جيراني تحملوا سماعي ثلاثة أشهر حتى كادوا يصيبهم انهيار عصبي ولا يستطيعون الاستمرار في شقتهم إلا إذا تلقوا إرشادًا نفسيًا مكثفًا يتكلف 500 جنيه إسترليني شهريًا. وكانوا ينون الإقامة في هذه الشقة لعشر سنوات قادمة، وبهذا تصل التكلفة الإجمالية إلى 60 ألف جنيه إسترليني (وهذه النفقات شاملة أي أن جيراني يتساوى عندهم الاستمرار في الشقة مع الضوضاء وتلقي 60 ألف جنيه تكاليف العلاج الطبي وغيرها). ولن يتكلف الانتقال إلى شقة أخرى سوى 40 ألف جنيه، وسيتكلف عزل جدران أي من الشقتين 80 ألف جنيه، ونفرض أن توقفي عن العزف أو الانتقال إلى مكان آخر يكلفني 100 ألف جنيه. تقول نظرية كوز إن تخصيص حقوق الملكية هنا يمكن تعطيله شرط عدم وجود تكاليف تعاملات. ولنرى ذلك، نفترض أولًا أنني لدي الحق في إصدار ما أشاء من ضوضاء (لأنني أقول إني أملك العمارة أو لأنني عشت في المكان مدة أطول أو لأن الثقافة التي أعيش فيها تقدر عزف البيانو على السكينة والهدوء). في هذه الحالة، يجري الجيران حسبة بسيطة، فإذا رأوا أن انتقالهم إلى مكان آخر أرخص الحلول انتقلوا. لكن الشيء نفسه (تقريبًا) سيحدث إن كان لجيراني الحق في السكينة والهدوء. نفترض كما سبق أن البقاء في الشقة وهي هادئة والانتقال مع مبلغ 40 ألف جنيه سواء لديهم، يمكنني إعطاء جيراني المال مع إضافة بسيطة تعويضًا عن عناء الانتقال، ولعلهم يقبلون شاكرين وينتقلون. الناتج واحد فيما عدا إضافة 40 ألف جنيه في جيوب جيراني (ونقصها من جيبي).

نفترض الآن أن «الملوث» لا يواجه «ضحية» واحدة، بل كثر. وربما كان «الملوث» شركة تستخدم صناعة قذرة و«الضحايا» هم مجمل سكان منطقة تتأثر بمخلفات عملية الإنتاج. فإذا كان عدد المتأثرين ضخمًا، فالأرجح أن الحل الفعال يفرض على الشركة تركيب مرشحات عوادم. لكن إذا كان للشركة الحق في التلويث واجه سكان المنطقة المتأثرة مشكلة إجراء جماعي يناظر المساهمة في صالح عام. ولدى كل فرد حافز للتهرب من المساهمة، وبذلك لا يرجح أن يتحقق الصالح العام - أي الهواء النقي في هذه الحالة. والعكس صحيح، عندما يكون للناس في هذه المنطقة الحق في العيش بلا تلوث. أمام الشركة عرض تعويض، لكن بما أن لكل فرد حق النقض، فلدى كل فرد حافز لاستخدام مهارته في التفاوض للحصول على المزيد من المال فتنهار المفاوضات.

يرى كوز أن هذه الأبنية المتعارضة تسبب تكاليف تعاملات. ويمكن إيجاد حلول فعالة في غياب تكاليف التعاملات بصرف النظر عن تخصيص حقوق الملكية. أما في وجود تكاليف التعاملات فلا يرجح أن تقدم السوق الحرة حلولًا فعالة، ويكون لتخصيص حقوق الملكية أهمية كبرى في المثال السابق، ستنتج الشركة التي تتبع عملية إنتاج قذرة قدرًا ضخمًا من التلوث غير مسموح به إلى أن يستطيع الأفراد المتأثرون بالتلوث حل مشكلة الإجراء الجماعي إن كان لها حق التلويث، فإن كان للناس الحق في هواء نقي، فإن قدر التلوث المنتج سينخفض إلى الحد المسموح.

توضح مناقشة نظرية كوز بدقة تداخل عيوب السوق بأنواعها المختلفة. والأهم أنها توضح عدم إمكانية تجاهل الاعتبارات الأخلاقية في المعتاد عند النظر في أفضل تنظيم أو ضبط لعمليات الإنتاج. في القسم الفرعي التالي سأنظر في بعض الاعتبارات ذات الصلة.

الحدود الأخلاقية لنظرية كوز

يحمل مقال كوز عنوان «مشكلة التكلفة الاجتماعية»، ولنركز أولًا على الحالة المثالية الخالية من تكاليف المعاملة. تقاس «التكاليف الاجتماعية» التي يتناولها كوز من زاوية الفعالية فقط. وكما رأينا في الفصل السابق، لا يكون تخصيص باريتو فعالًا إلا في وجود تخصيص بديل، وهذا يجعل فردًا واحدًا على الأقل أفضل حالًا دون أن يجعل فردًا واحدًا على الأقل أسوء حالًا. و«أحسن حالًا» و«أسوء حالًا» يرتبطان بإشباع التفضيلات (الفعلية). وبهذا، يعد الفرد أحسن حالًا في الحالة الاجتماعية «S~» من الوضع الراهن «S»، إذا كان الفرد يفضل «S~» على «S» (والعكس صحيح بالنسبة إلى «أسوء حالًا»).

هكذا يعتمد فكر كوز على قياس التكاليف والمنافع الاجتماعية حسب نتائجها

- على الرفاه
- على الأفراد
- كما يقيسه إشباع التفضيلات (الفعلية)
- بصرف النظر عن اعتبارات التوزيع

تنطوي هذه الافتراضات على إشكالية. فمن السهل رؤية أن المقاييس

الأخلاقية للتعاملات الاقتصادية تهتم بأشياء أكثر من نتائج التعاملات على رفاه الأفراد المتأثرين إذا نظرنا إلى التبادلات المجحفة رغم أنها تعزز الرفاه. نفترض مثلًا، أن المنتج القذر في القسم الفرعي السابق منشأة متعددة الجنسيات تقيم مصنعها في منطقة يضربها فقر مدقع. فحتى إن كان لسكانها الحق في هواء نقي فإن احتمالات موافقتهم على خطة تعويض تستغلهم رغم أنها تحسن أحوالهم، عالية. فالشركات متعددة الجنسيات لها قوة تفاوضية غالبة، فإذا أخفق الاتفاق انتقلت إلى منطقة أخرى. ليس لسكان المنطقة هذا الخيار. فاحتمال أن تتحسن حياتهم بالعمل الجديد في المنطقة، لكن عملية التبادل تعد استغلالًا (راجع Hausman and McPherson 2006: 20). ربما لا يكفي هذا السبب لرفض تبادلات من هذا النوع، لكنه يلقي بالشك على فكرة ضرورة تقييم المعاملات الاقتصادية من حيث نتائجها على الرفاه فقط.

تنطبق مسألة العدالة بالطبع على الطرفين. ففي مثال عزف البيانو، إذا كان جاري الذي يملك حق الاستمتاع بشقته في سكينة وهدوء لئيمًا، فإنه سيستغل الموقف، إن كنت في حاجة حقيقية للتدريب على البيانو، حيث يتكلف عزل الصوت في شقتي أربعة أمثال ما تكلفه شقته بسبب اختلاف بنية الشقتين مثلًا، فإن لم تتوافر بدائل أخرى، أجبرني على أن أدفع أربعة أمثال التكلفة تقريبًا لعزل شقته، وسيظل ناتج هذا في سياق تبادل باريتو محسن.

وهكذا، يتوقف ناتج عمليات التبادل على قوة التفاوض النسبية لأطراف التبادل، ويتوقف هذا على خياراتهم الخارجية. وعمومًا، يحوز من يملك ثروة ونفوذًا سياسيًا أكبر خيارات خارجية أكثر. مع ذلك، من الإجحاف أن تكون لتفضيلاتهم أهمية أكبر في المفاوضات حول تعويض العناصر الخارجية. يصف آدم سميث في كتابه ثروة الأمم موقفًا مماثلًا في سياق مختلف كالتالي:

> مع ذلك، ليس من الصعب توقع أي الطرفين له ميزة على الآخر في النزاع في الظروف العادية فيجبره على الإذعان لشروطه. فالسادة عددهم قليل، وهذا يسهل لهم التجمع أكثر من غيرهم، كما أن القانون يحمي تجمعهم أو على الأقل لا يحظره؛ بينما يحظر تجمعات العمال. ليست لدينا تشريعات برلمانية ضد التجمع لتخفيض سعر العمالة، ولدينا تشريعات كثيرة ضد التجمع لرفعه، ويملك السادة في كل هذه النزاعات قوة صمود أكبر. فإن صاحب العقار والمزارع وصاحب المصنع والتاجر،

> رغم أنهم لم يوظفوا عاملًا واحدًا، يمكنهم أن يعيشوا على ما لديهم من مدخرات عامًا أو عامين. ولا يستطيع عمال كثر العيش بلا عمل لمدة أسبوع، ويستطيع قليل منهم تحمل شهر، ولا يكاد أحد منهم يتحمل سنة. ربما كان العامل ضروريًا لسيده على المدى الطويل كما أن السيد ضروري له، لكن الضرورة ليست فورية بالقدر نفسه. (Smith 1904 ([1776]: book I, ch. 8)

ثانيًا، قول إن النتائج التي يتحملها الأفراد هي وحدها المهمة قول محل خلاف. ربما علينا الاهتمام كذلك بالبيئة ورعاية الحيوان. وربما كان التلوث داءً ينبغي تجنبه بتكلفة تتجاوز الفعالية الاقتصادية.

ثالثًا، رأينا في الفصل السابق أن نظرية إشباع التفضيلات في السعادة نظرية مغلوطة. ففي سياق نظرية كوز تحتل مشكلات هذه النظرية موقع الصدارة. يدخل الناس غالبًا في تعاملات ولو كانت مجحفة لهم. ونقص المعلومات سبب مهم، ولعل التفاوت في توزيع المعلومات سبب إضافي لاعتبار بعض أنواع التعامل متورطة في إشكاليات أخلاقية. فمن يستطيع أن يعدد بدقة نتائج الضوضاء أو غيرها من أنواع التلوث على سعادته؟ وإن استطاع، فمن المهم أن تشيع هذه المعلومة، وإلا كان للأطراف حوافز للمغالاة في التكاليف أو الأضرار. وعليه، يمكن أن يؤدي تفاوت توزيع المعلومات إلى تفاوت القوة التفاوضية كما يحدث في حالة الخيارات الخارجية. ولنضرب مثلًا بموقف يَعلم فيه «الملوث» تكلفة تقليل الانبعاثات والضرر المحتمل الذي سيحدثه التلوث. وليس لدى «الضحية» سوى تقدير غير دقيق للضرر (انظر Hahnel and Sheeran 2009 لمناقشة تفصيلية للاشتراطات المعلوماتية التي تنطوي عليها نظرية كوز).

القضية الأخيرة، أن حلول التفاوض عند كوز تتجاهل قضايا التوزيع. إذا كانت تعويضات العناصر الخارجية تفاقم حالات عدم المساواة القائمة كما هو الحال على الأرجح عندما تتفاوت القدرة التفاوضية بين الأطراف، فربما تعد التبادلات غير مرغوبة أخلاقيًا، وإن عززت مستوى الرفاه. يرتبط هذا ارتباطًا وثيقًا بالنقطة الأولى عن العدل لكنهما يختلفان. فالأغلب أننا نعد التبادل غير عادل لأنه ينطوي على تفاوت مجحف (كما في المثال السابق) أو لأنه يسببها. لكننا يمكن أن نتصور حالات التبادل فيها غير عادل ليس بسبب ما يحدثه من تفاوت في توزيعه؛ بل لأن أحد الطرفين خدع الطرف الآخر أو ضلله. ويمكننا تصور حالاتِ التبادلُ فيها عادلٌ من أوجه كثيرة إلا أنه يحدث عدم مساواة.

سندرس قضايا التوزيع بتفصيل أكبر في الفصل التالي. وننتقل الآن إلى حالة مذهلة، يرجح فيها أن يبعد التشريع الحكومي الأسواق الفعلية عن النظام المثالي الذي يعتمد على فرض اليد الخفية ولا يقرّبه منها.

حقوق الملكية الفكرية

حقوق الملكية الفكرية كما يفهم من كلماتها، من أنواع حقوق الملكية. وغالبًا ما تعد حقوق الملكية مفتاح النشاط الاقتصادي والازدهار، لا سيما في رأي الاقتصاديين ذوي النزعة الليبرتاريانية (مثل [Hayek 1960; M. Friedman 1962; D. Friedman 1989 [1973). وفي المناقشات الفلسفية تُعرّف حقوق الملكية عادة بارتباطها بالأرض وغيرها من الموارد الطبيعية وجوهرها إقصاء الآخرين عن استخدام المورد (على سبيل المثال Wolff 2006: ch. 5). وفي الحالة النمطية المثالية، يملك حائز الملكية الحق في قطعة أرض، ولنقل إن أهم مضمون في ادعائه قدرته على منع الآخرين من التعدي عليها ببناء سور حولها. لكن الأمور ليست بهذه البساطة، كما يبين المقطع التالي من كتاب فريدمان الرأسمالية والحرية:

> تعريف حقوق الملكية من المناطق الاقتصادية الرئيسة التي تتسم بالصعوبة والأهمية. فقد صار مفهوم الملكية بعد تطوره عبر قرون، وكما تجسد قوانيننا، جزءًا منا حتى إننا غالبًا ما نعده من المسلمات، ونعجز عن إدراك مدى تعقد ما تعنيه الملكية وحيازة الملكية، وأنها تصورات اجتماعية معقدة وليست أفكارًا بدهية. هل امتلاكي أرضًا، مثلًا، وتمتعي بحرية التصرف فيما أملك تسمح لي بإنكار حق الآخر في التحليق فوقها بطائرته؟ أم أن حقه في استخدام طائرته أولى؟ أم أن هذا يتوقف على مدى ارتفاعه؟ أم على قدر ما يصدر من ضوضاء؟ هل يقتضي التبادل الطوعي أن يَدفع لي مقابل ميزة التحليق فوق أرضي؟ أم أن عليّ أن أدفع له مقابل امتناعه عن الطيران فوقها؟ مجرد ذكر حقوق الملكية وحقوق النسخ وبراءات الاختراع وأسهم الشركات وحقوق التعويض، وما شابه، يؤكد دور القواعد الاجتماعية المقبولة عمومًا ضمن تعريف الملكية. ولعل هذا يعني أيضًا في حالات كثيرة، أن وجود تعريف للملكية محدد واضح مقبول عمومًا أهم كثيرًا من صياغة التعريف نفسه.
>
> (M. Friedman 1962: 26–7)

ترتبط الملكية إذن بالأشياء المادية عادةً. لكن ليست كل السلع الاقتصادية

أشياء مادية. رأينا سابقًا في هذا الفصل تشكيلة سلع غير مادية، مثل الموسيقى والبث الإذاعي والتليفزيوني والتعليم وأنواع كثيرة من الخدمات. ولبعض هذه السلع خاصية عدم التنازع، هل نستطيع أن نحوز حقوق الملكية في السلع غير التنازعية أو يجب علينا ذلك؟ هذا ما يراه المدافعون عن حقوق الملكية الفكرية.

تأتي حقوق الملكية الفكرية على شكلين رئيسين: براءات الاختراع وحق النسخ. تتيح براءات الاختراع الحق في إقصاء الآخرين من تصنيع اختراع معين واستخدامه وبيعه واستيراده لمدة براءة اختراع في مقابل إخراج الاختراع للناس. ويَمنح حقُ النسخ حائزَه «حق النسخ» الحصري الذي يشمل حق نسب العمل وحق من يصيغه في أشكال أخرى ومن يؤديه ومن ينتفع به ماديًا، وهكذا. وتعود براءة الاختراع وحق النسخ بالصيغ الحديثة إلى عصر النهضة على الأقل. كان المخترعون يمنحون حقوق الاحتكار في البندقية وفلورنسا في القرن الخامس عشر. واستُحدث حق النسخ بعد اختراع المطبعة، وذلك في الإمبراطورية الرومانية المقدسة، حوالي 1440.

وصفة «الملكية» في براءات الاختراع وحق النسخ واضحة. فالملكية الفكرية مثل الملكية العادية تمنح حائزها حق إقصاء الآخرين عن استخدام ما يملك، فكما كان المستوطنون الأمريكيون الأوائل يدّعون ملكية قطعة أرض ويضربون حولها سياجًا، فإن مخترع عملية جديدة أو أداة مبتكرة أو أغنية أو قصة يدعي أن العملية أو الأداة أو الأغنية أو القصة ملكه، ويمنع الآخرين من استخدامها بشراء الحق في ذلك. وتختلف الملكية الفكرية عن الملكية العادية في أنها لا ترتبط بشيء مادي، بل بفكرة.

الأفكار ليست غير تنازعية ولا غير إقصائية، أي أنها سلع عامة. فإذا اخترعت أداة تساعد على نقل البن المطحون من عبوته مفرغة الهواء إلى علبة البن دون إهدار كبير، وعرفت أنت هذا، فإن تصنيعك أداتي لا يقلل بحال من فائدة أداتي لي. كما أنني أعجز عن حماية فكرتي بوسيلة مادية (مثل سياج حولها). في السوق الحرة عندما تخرج فكرة فلا سبيل لإعادتها.

كما أسلفنا، السلع العامة في السوق الحرة قليلة العرض. فمن يشغل باله ليبتكر أداة لتعبئة البن في علبة، وبوسعه الانتظار حتى يبتكرها جاره؟ فالحكمة الشائعة أن الناس ينبغي أن يحذروا من إحداث التلوث بسبب عناصره الخارجية السلبية، ويشجَّعوا على إبداع الأفكار لما يصحبها من عناصر خارجية إيجابية.

مع ذلك، فللحوافز التي تقدمها الدولة من أجل تشجيع الابتكار جانب سيئ، وهو أن الملكية الفكرية تمنح المبتكر حقوق احتكار استخدام الفكرة لفترة معينة، وليست القوة السوقية دائمًا شيئًا طيبًا. وحتى نرى جانبها السيئ لابد أن ندرك فرقًا مهمًا بين حقوق الملكية العادية وحقوق الملكية الفكرية. تمنح حقوق الملكية العادية أيضًا حائزها الحق الحصري فيما يملك. لكن الحق في حالة الأشياء المادية يتعلق بشيء محدد ملموس، أي هذه التفاحة أو قطعة الأرض، وهكذا. أما في حالة الملكية الفكرية، فالحق يتعلق بصورة: مثل تصميم أداة (وليس تجسيدها المادي في آلة مثلًا) وكلمات رواية (وليس تجسيدها في كتاب) وتأليف قطعة موسيقية (وليس تجسيدها في قرص مدمج أو شفرة حاسوبية). إذا امتلكت قطعة الأرض وأصبح لي الحق في ثمرها، فبيدي أن أمنعك من أكل تفاحي، ولا أملك منعك من أن تزرع تفاحك ومنافستي في البيع. وإذا كنتُ أملك حق نسخ هذا الكتاب (وهذا صحيح) أستطيع أن أمنعك من استنساخه، وتحديدًا بيع النسخ. وعليه، يغلب على حقوق الملكية العادية تشجيع السلوك التنافسي (بافتراض أنني إن لم أملك تفاحي لأخذتَه أنت ولم تزرعه بنفسك)، أما حقوق الملكية الفكرية، فيغلب عليها منع المنافسة لأنها تنشئ احتكارًا لصورٍ من الأشياء.

وهكذا، يبدو أن لدينا حالة مفاضلة، فمن جانب، نحتاج حوافز لتشجيع ابتكار الأفكار، ومن جانب آخر لا نريد تشجيع السلوك غير التنافسي لدى المحتكرين في مجال الأفكار. ولهذه المفاضلة تقدير كبير في الأدبيات الاقتصادية:

> المشكلة الأساسية أن ابتكار فكرة جديدة أو تصميم ... مكلف ... ولعل جعل الاكتشافات القائمة متاحة لكل المنتجين بأثر رجعي بعد ظهورها أمر فعال، لكن هذا لن يتيح حوافز لتقديم مخترعات جديدة. وهنا تنشأ مفاضلة... بين القيود على استخدام الأفكار القائمة ومكافآت النشاط الابتكاري.

Boldrin and نقلًا عن Barro and Sala-i-Martin 1999: 290)
(Levine 2008: 158

وهكذا، فكأننا وصلنا نظريًا إلى طريق مسدود. كيف نسوغ وجود حقوق الملكية الفكرية وحمايتها بطريقة غير هذه؟ تتيح أدبيات الموضوع ثلاث إجابات: حجة من الحقوق الطبيعية وحجة شخصية وحجة نفعية .(De George 2009)

حجة الحقوق الطبيعية تطبيق لدفاع لوك عن حقوق الملكية (العادية) التي ستناقش في الفصل التالي. وخلاصة قول لوك أن الناس يستطيعون حيازة حقوق الملكية في الأرض والموارد الطبيعية وفقًا لضوابط، لأنهم يمتلكون أنفسهم، ومن ثم يملكون حق الحفاظ على أنفسهم ويملكون ثمار عملهم. فإذا خلطوا عملهم بشيء مادي (لم يمكن مملوكًا من قبل) حازوا ملكية هذا الشيء. وسنرى في الفصل التالي مدى نجاح هذه الحجج في الدفاع عن حقوق الملكية العادية. وينبغي هنا أن نسأل هل يصلح القياس على هذه الحجج بالنسبة إلى حقوق الملكية الفكرية.

الأرض وثمرها تختلف اختلافًا بينًا عن الأفكار. فالأفكار ليست كالطعام والملبس والمأوى، لا سيما الأفكار التي تقع تحت مظلة حماية الحقوق الفكرية لأنها ليست ضرورية للبقاء. فحق حيازة شيء لازم للبقاء حق عادل، لكن الاختراع يساعدني في صراع البقاء سواء استنسخها مني غيري أو لم يفعل. فإذا توافر لي الفراغ لكتابة رواية، لماذا أُمنح سلطة منع الآخرين من قراءتها؟

تعد الأرض والموارد الطبيعية «مشاعًا» يملكها الجميع قبل حيازتها. أما الأفكار فلا وجود لها قبل اختراعها. وإن خلط المرء عمله بمورد مادي يعزز قيمة المورد، لهذا يجدر الانتفاع برفع قيمته. فإذا أخذ غيري ثمرة عملي فقدتُ هذه الميزة. أما في حالة ابتكار الأفكار، فالمرء ينتفع سواءً انتفع بها غيره أم لم يفعل. ومنع غيري من الانتفاع ليس مسوغًا بقدر حالة السلعة غير التنازعية.

تقوم حجة الشخصية على فكرة هيغل أن الملكية هي الرمز الخارجي لشخصية المرء. يملك المرء إنجازات ومواهب داخله، ويعبر عنها بشيء متجسد خارجي. وكما لا يسع المرء التخلي عن حريته، لا يسعه التخلي عن حقه في التعبير الخارجي عن شخصيته على شكل كتاب أو أسطوانة مثلًا، وبهذا يحتفظ المرء بملكية الفكرة.

مهما بلغ نجاح هذه الحجة في مجال تطبيقها (الواضح أن هذه الفكرة المستلهمة من هيجل تبرز بين فقهاء القانون في قارة أوروبا. انظر De George 2009: 417–18)، فإنه في أحسن الأحوال قد أسس شكلًا محدودًا من حق النسخ مثل الحق في إدراج اسم المؤلف وليس غيره على الغلاف عند طبع العمل والحق في الحماية من التشهير وتشويه العمل، وما إلى ذلك. ولا يبدو أن حجة هيغل تقدم سببًا يمنع الآخرين من استنساخ فكرتي.

الحجة الأخيرة في تأييد الملكية الفكرية حجة نفعية، وهي أهم الثلاث. تطرح النفعية السؤال كيف يكون العالم بلا ملكية فكرية؟ يقول المدافعون عن الملكية الفكرية «انظروا إلى الاتحاد السوفيتي وغيره من الأنظمة الشيوعية وقارنوا مستوى معيشتها بمعيشتنا. لكن الاختلافات بطبيعة الحال كثيرة بين هذه الأنظمة والدول الرأسمالية، فلا يمكن نسب الاختلاف في مستوى المعيشة إلى اختلاف حقوق الملكية الفكرية مع الأنظمة التي تمنحها، ويبدو أن نظام براءة الاختراع في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر، كان يعد تاريخيًا ناجحًا في تحفيز الابتكار والتقدم التقني، ومن ثم تبعته أمم أخرى كثيرة: «نجحت مؤسسات أمريكية في تحفيز النشاط الابتكاري، فلقد رفعت الحوافز المادية حتى لمخترعي الأدوات البسيطة بمنح مزايا احتكارية لمدد محدودة، وكذلك شجعت على تنمية سوق التكنولوجيا ونشر المعرفة التقنية» (Khan and Sokoloff 2001: 234-5). لكننا نكرر أن الاختلافات بين الولايات المتحدة وغيرها من الدول تتجاوز معدل الابتكار ونظام براءة الاختراع.

الواقع أنه تتوافر أدلة قوية على أن الملكية الفكرية تخنق الابتكار ولا تشجعه، يشير إلى هذا بعض الاعتبارات النظرية. فمن ناحية، يعوق منع بعض العمليات أو المبتكرات تطور غيرها، فالأفكار الجديدة تبنى على أفكار قديمة، ومنع مبتكر فكرة جديدة من استخدام فكرة قديمة يمنع غالبًا ظهور منتجات جديدة. ومن أمثلة هذا كانت محركات البخار الأولى، التي اخترعها جيمس واط، أقل كفاءة مما كان متاحًا لأنه كان ممنوعًا من استخدام طريقة يمكن أن تحول الحركة التبادلية بفاعلية إلى حركة دائرية توصل إليها بسبب براءة اختراع كان يحوزها المخترع جيمس بيكارد (Boldrin and Levine 2008: 2). تشيع «قيود الابتكار» هذه في كل مجالات البحث والتنمية التقنية. ويجد العلماء في مجال البحث الطبي الحيوي تحديدًا معوقات في مساعي تطوير علاجات طبية جديدة، لأن فرقًا بحثية منافسة، أو شركات دواء منافسة، تملك براءات اختراع مهمة لمركّبات وجينات وكائنات مجهرية ونحو ذلك.

من جانب آخر، تنشئ براءات الاختراع احتكارات، وبالتالي تشجع السلوك الإيجاري. وجيمس واط أيضًا من أمثلة هذا. ففي أثناء صلاحية براءة اختراع آلة محرك واط البخارية، لم يُصنع سوى عدد قليل منها. حتى إن واط لم يبدأ تصنيع الآلة البخارية إلا بعد انتهاء صلاحية براءات

اختراعه. قبل ذلك كان مشغولًا بالسعي إلى الحصول على المستحقات الاحتكارية الضخمة من خلال منح تراخيص واتخاذ الإجراءات القانونية حيال المنافسين وحماية احتكاره (Boldrin and Levine 2008: 2).

وليس صحيحًا أن الابتكار مرهون ببراءات الاختراع وحق النسخ وما أنشأت من احتكارات. ففي حالة واط، حدث تطور الآلات البخارية الجديدة وانتشر استخدامها بعد انتهاء صلاحية براءة اختراعه. والأمثلة كثيرة على النشاط الإبداعي الذي يجري دون حماية الملكية الفكرية، مثل برامج الحاسوب المفتوحة ونشر الأخبار على الإنترنت وإبداع الموسيقى والأدب قبل ظهور حق النسخ (أي أغلب تاريخها) والابتكار المالي السابق على 1998 (لهذه الأمثلة وغيرها، انظر Boldrin and Levine 2008: chs 2, 3).

وفي حالة سوق الأفكار (المخترعات والكتب والموسيقى وغيرها) ينشئ تنظيم نوع من إخفاق السوق (أي نقص معروض سلعة عامة) نوعًا آخر من إخفاق السوق، وهو القوة الاحتكارية لمخترع سلعة. وكأننا محصورون بين صخرة ومكان صلب. وأنا شخصيًا أجد أن الأدلة والحجج التي يقدمها ميشيل بولدرين وديفيد ليفاين، وغيرهما على ضرر حقوق الملكية الفكرية مقنعة. لكن مهما كانت نتيجة الحساب النفعي لأضرارها ومنافعها، فواضح أن قطاعًا كبيرًا متناميًا من الاقتصاد يرى أن التطبيق المباشر لفرض اليد الخفية أمر مستحيل.

السلعنة: ما يعجز المال عن شرائه

للتقريب بين الأسواق الحقيقية والنظام السوقي المثالي طريقة أخرى وهي استحداث أسواق لم تكن من قبل؛ أي بجعل النظام السوقي أكثر اكتمالًا. يفترض أن اقتصادات السوق تنزع إلى توسيع مدى السوق لتشمل مجالات حياتية جديدة دائمًا. فالآن تتوافر خدمات مواعدة مدفوعة الأجر، ومقابل لتخطي الدور في الصف، والجلوس على كرسي مقبول في الطائرة، وعرض كتابك بشكل دائم في المكتبة (في واجهة العرض مثلًا) واختيار مدرسة لطفلك يقل فيها احتمال تعرضه لعنف زميل له، ويمكنك تلقي أجر مقابل التبرع بالدم أو بكلية أو بويضة أو حيوانات منوية، أو تقديم «خدمات إنجابية»، أو تحسين درجاتك أو خسارة الوزن، وحق الهجرة إلى الولايات المتحدة، والحق في التلويث.

يعني فرض اليد الخفية وجود أسواق لكل شيء، وهل هذا شيء حسن؟ هل نتجاوز مثلًا عن الكفاءة مقابل سلعة أخرى؟ يقول بعض الفلاسفة إن

من الأشياء ما لا ينبغي أن يعرض للبيع. وتحوي أدبيات الموضة ثلاث حجج على الأقل. رأينا من قبل مقدمة الحجة الأولى وهي حجة العدل، ليست كل التبادلات الطوعية عادلة. فإذا كان المقابل السوقي لسلعة معينة ينطوي بالضرورة، أو عادة، على إجحاف أحد الأطراف (لا سيما عندما يكون الإجحاف بطرف واحد دائمًا، أو إذا كانت الأطراف المغبونة تنتمي دائمًا إلى الشريحة الاجتماعية نفسها)، فهذا سبب قوي لحظر التعامل السوقي في هذه السلعة. والحجة الثانية حجة التدهور وهي تتعلق بنوع تقييم نتيجة أشكال معينة من التبادل. ومؤداها أن التبادل السوقي ربما يفسد السلعة المتبادلة إن لم تكن الأسواق هي المكان المناسب لتبادل هذه السلعة. أما الحجة الثالثة فهي النفعية، وتقول إن استبدال أشكال أخرى من التبادل بالأسواق، ربما يؤدي أحيانًا إلى انخفاض درجة الرفاه. وسنتناول كل حجة على حدة.

حجة العدل

حتى نفهم هذه الحجة سنفترض أن مدينة بعيدة بها صاحب عمل واحد. وصاحب العمل الأوحد هذا يوظف كل راغب في العمل في تلك المدينة البعيدة، ولا يدفع إلا أجرًا نوعيًا على شكل فِراش ووجبتين يوميًا. وتسمح الشركة باستبدال مبلغ صغير من المال بإحدى الوجبتين. يتحكم صاحب العمل الأوحد في خط السكة الحديدية الوحيد من تلك المدينة البعيدة. والناس أحرار في الرحيل متى شاءوا، لكن عليهم شراء التذاكر من صاحب العمل الوحيد ويكلف هذا ما يقابل أجر سنة من الوجبة الثانية يوميًا.

يفترض أن من يعملون لدى صاحب العمل الأوحد يعملون طواعية. والأرجح أن التبادلات تعزز الرفاه، فبدون صاحب العمل الأوحد يموتون جوعًا. ولا شك أن التبادلات استغلالية من جانب شركة صاحب العمل الأوحد. فهو ليس محتكرًا للعمالة وحدها بل محتكر خيارات الخروج. يسمح هذا للشركة أن تدفع أجورًا زهيدة، وتفرض أسعارًا باهظة مقابل خدمة شركة السكة الحديدية. وبالتالي فإن هذه الظروف تجعل الخيارات البديلة لسكان المدينة البعيدة خيارات منفرة. لكن التبادلات ليست إلا إذا كان عدم الموافقة عليها متاحًا، أي خيارًا واقعيًا.

يوضح هذا المثل أن اعتبارات غير «الآثار التي على سعادة الأطراف المعنية» اعتبارات مهمة بالنسبة إلى التقييم الأخلاقي لتعاملات السوق. وبهذا

المعنى، فإن تعاملات فعلية كثيرة ربما كانت طوعية لكنها مجحفة. فالأم العزباء التي تبيع خدمات أعمال السكرتارية إلى شركة متعددة الجنسيات مقابل أجر أدنى من سعر السوق من أمثلة هذا، وكذلك المراهقة التي تبيع سلعة جنسية لمصممي الأزياء لتنفق على الإدمان. إذا شحت الخيارات الخارجية كانت التبادلات الطوعية مجحفة.

من الضروري إدراك أن المهم ليس وجود مدى حقيقي من الخيارات الخارجية أمام المشاركين في السوق فقط، بل مدى ما لديهم من معلومات أيضًا. فتبادلات الاستغلال تحدث وإن كان للطرف الأدنى خيارات جذابة فعلية لكنه لا يعلم بها، ويستثمر الطرف المهيمن هذه الحقيقة.

نضيف إلى هذا الادعاء التجريبي أن بعض الأسواق تغلب عليها التبادلات المجحفة بهذا المعنى. وبهذا تتوافر لدينا حجة قوية لمنع بيع السلع أو الخدمات في ذلك السوق. يرى البعض أن الدعارة من أمثلة هذا السوق، فالدعارة نادرًا ما كانت «عادلة»، لو كانت عادلة من الأساس، لأن من تبعن أجسادهن مكرهات على هذا بالفقر والإدمان أو ظروف الحياة المؤسفة الأخرى (Sandel 1998: 95).

لي تعليقان على حجة العدل. أولًا، يتوقف عدل السوق، في الخدمات الجنسية أو غيرها، جزئيًا على حقائق تجريبية لا يمكن حسمها بحجة مسبقة فقط، أي، ما الخيارات الخارجية التي لدى المشاركين؟ هل هذه الخيارات الخارجية جذابة بالقدر الذي يجعلها بدائل حقيقية؟ هل يواصل المشاركون التعامل بهذا النوع إذا توافرت لهم المعلومات كاملة؟

ثانيًا، ليس واضحًا تمامًا أن حظر الأسواق في هذه المجالات أفضل استراتيجية لحل المشكلات الأخلاقية المرتبطة بها. ومن البدائل الواضحة تحسين مستوى المعلومات وتشجيع الخيارات الخارجية. وإذا كان الإكراه هو المشكلة يمكن التعامل مع هذه المشكلة بوسائل غير حظر أسواق سلع معينة، فيمكن معالجتها بوقف «الإكراه» الموجود في «التبادل بالإكراه» وليس «وقف التبادل».

حجة الانحطاط

الحجة الثانية أقوى إذا نجحت. ربما ليست المشكلة في أن الغانيات يجبرن غالبًا على بيع أجسادهن، بل إن النشاط متدنٍ داخليًا. إذا كان النشاط متدنيًا داخليًا، فلن يفيد تحسين ظروف المشاركين المعيشية. فالتبادل

السوقي سيئ في ذاته. جوهر الحجة أن تبادل سلع معينة في سوق لا يتيح التقييم المناسب لهذه السلع، وأن الدخول في تعاملات سوقية للسلعة يهدم تقييمها الصحيح. ومن أقوى دعاة هذه الحجة إليزابيث أندرسون (مثل E. Anderson1993). لذلك سأطرح هنا بعض الأمثلة التي تناقشها. تقول إليزابيث أندرسون إن علاقات السوق يمكن تمييزها بالمعايير التالية:

1. أنها غير شخصية
2. يسعى كل فرد إلى تحقيق ميزته الشخصية
3. السلع المتبادلة حصرية وتنازعية في الاستهلاك (أي سلع خاصة).
4. التقييمات ذاتية خالصة أو ترتبط بالرغبة (وليست نتيجة حاجة أو سمة موضوعية)
5. في حالة عدم الرضا، يرد الفرد بالخروج وليس بالتعبير عن الشكوى.

تقدم إليزابيث أندرسون مثالًا نمطيًا على ما تقصد، وهو شخص يشتري حاسوبًا شخصيًا محمولًا، يتسم فعل أو علاقة الشراء بالتالي:

1. **انتفاء الشخصية**: يذهب أغلبنا هذه الأيام إلى متجر شركة آبل، ويشتري الطراز المفضل بصرف النظر عمن يبيعه. ليست لدينا علاقات شخصية مع البائع تدفعنا لشراء حاسوب من طراز آخر.
2. **الميزة الشخصية**: يشتري الفرد الحاسوب بدافع المصلحة الشخصية، وليس لتحقيق ما تسمى «الأهداف العليا» مثل السلام العالمي والعدل، ولا عيب في هذا.
3. **السلع الخاصة**: الحاسوب سلعة خاصة إذا عملت عليها امتنع غيري، وتتحكم شركة آبل فيمن تبيعه أجهزة الحاسوب، (توجد شبكة عناصر خارجية واضحة تتعلق باستخدام أجهزة الحاسوب، لكننا سنسكت عنها هنا).
4. **التقييم الذاتي**: ربما يتحسن حالي بحيازة الحاسوب، بمعنى موضوعي، لكن المهم أنني أردت الحاسوب وهذا ما يجعل عملية الشراء في صالحي.
5. **الشكاوى تتم بالخروج**: إذا ظهر أن نظام (Mac) سهل الاستخدام جدًا، وإذا استمتع الفرد بالعمل في تفادي أخطاء تطبيقات شركة مايكروسوفت وواجهة المستخدم البطيئة المعقدة، فإنه سيعود إلى جهاز يستخدم نظام النوافذ (الويندوز) ولن يشتكي إلى ستيف جوبز أعزه الله.

السلع الاقتصادية مجرد سلع تبادلها محكوم على الوجه الصحيح لهذه المعايير. لكن أندرسون تقول ببساطة وعمق بوجود سلع، إذا تم تبادلها في سياق يتصف بالسمات 1-5 فإنها لا تصل إلى قيمتها الكاملة. بمعنى أن من السلع ما لا يمكن أن تتحقق قيمتها تحققًا كاملًا من خلال التبادل السوقي، أي توجد سلع ليست اقتصادية. وتذكر نوعين محددين من السلع: الهدايا والسلع المشتركة.

تتسم سلع الهدايا بسمات تناقض المعيارين الأولين للتبادل السوقي، أي الحميمية والالـتزام. في المعتاد، تنتج السلع الاقتصادية من أجل «السوق»، وليس استجابة لحاجات فرد أو سمات شخصية. وحتى عند «تنميط» السلع، كما يحدث لكثير منها اليوم، فإن هذا يحدث بغرض زيادة المبيعات، وليس استجابة مقصودة لحاجات شخص وسماته. لكن الهدايا عكس ذلك، إذ يفترض فيها هذه الاستجابة الشخصية. فرغم علمنا أن الهدايا غالبًا تقول عن الهادي مثلما تقول عن المهدى إليه، فالواضح أن أي هدف يُسعى إليه بعملية الإهداء، لابد أن يستجيب لحاجات عند متلقي الهدية، وسمات فيه. فالهدايا غير الشخصية ليست هدايا جميلة.

كذلك فإن الإهداء تعبير عن علاقة أطول أمدًا. فالمعتاد أن الغرباء لا يتهادون، وإن حدث ثارت الريبة. فأنا مثلًا لا أقبل أبدًا دعوات إلى شراب من نساء لا أعرفهن في البارات ـ ماذا لو كانت مقاصدهن ليست فوق مستوى الشبهات؟ ـ إن تبادل الهدايا والتبادل السوقي كليهما لهما اتجاهان، وهذا الازدواج في الاتجاه له طبيعة مؤقتة فورية في التعاملات السوقية، وطبيعة متكررة طويلة الأمد في عملية التهادي. فعمليات التهادي ذات طبيعة طويلة الأمد، وسوء فهمها يقابَل بعدم الفهم والشعور بالإهانة. في حلقة أخرى من مسلسل فريزر، تقدم دافني، متخصصة الرعاية الصحية إلى مارتن، والد فريزر، سترة من الصوف دون سبب واضح ـ فقد ظنت أنها ستعجبه وهي تستخدم الهدية للتعبير عن اهتمامها به. يفهم مارتن الطبيعة التبادلية لعملية التهادي لكنه يتصورها فورية. فما أن يرتدي السترة، حتى يذهب إلى متجر ليشتري لدافني سلة مليئة بنوعها المفضل من مستحضرات التجميل. تتردد دافني، ويدور بينهما الحوار التالي:

مارتن: هلا أخذتِ السلة البائسة يا دافني من فضلك؟

دافني: أوافق. لكن ما الذي يغضبك؟

مارتن: ماذا؟ أعطيتني هدية ولا تسمحين لي بأن أردها؟

دافني: إذن هذا هو السبب الوحيد لإهدائي هذه؟

مارتن: نعم. هكذا تجري الأمور.

دافني: لكنني نشأت في مكان لا نُهدي فيه أحدًا لأننا مضطرون إلى ذلك. خذ هديتك السخيفة.

تفقد الهدايا طبيعتها عندما لا نتبادلها بمعايير الحميمية والالتزام. وعلى أساس هذه الاعتبارات تنتقد أندرسون عددًا من الممارسات الاجتماعية تنطوي على تبادلات سوقية لسلع ينبغي تبادلها في سياق علاقات التهادي، ومنها الدعارة، والتلاعب الاستغلالي بعلاقات التهادي في التعاملات التجارية وعقود الزواج والقروض بين الأصدقاء.

تتناول أندرسون كذلك ما تسميه السلع المشتركة؛ بالإضافة إلى علاقات السوق والتهادي، يرتبط الناس بعلاقات أخوية تستمر عندما يتفق الأفراد على نبذ ادعاء ملكية سلع معينة على حساب من دونهم حظًا، وعندما يعدون هذا العمل في صالحهم. والسلع السياسية مثال على هذا. وهي تتسم بمعايير تبادل تخالف معايير السوق (3) ـ (5) أي تنطوي على عناصر خارجية مهمة (إيجابية عادة)، وتتوزع وفق مبادئ وحاجات وليست رغبات، وتمارس الحرية من خلال تعبير الفرد عن شكواه وليس الخروج.

إيجاد أمثلة صريحة في هذا المجال عملية أصعب، لكن الدفاع الوطني يصلح مثالًا. لا شك أن الدفاع الوطني سلعة عامة، ما أن تنتج حتى يستحيل إقصاء أي مواطن عن الانتفاع بها، أراد أم لم يرد، و«استمتاع» أي مواطن بالسلعة لا يمنع غيره منها. وقول إن قرار إنشاء الدفاع الوطني والحفاظ عليه أو إلغائه وتحديد أهدافه وتكليفاته الإجرائية تتعلق بأذواق المواطنين الشخصية قول غريب، لأنه شأن يرتبط بمبدأ له مسوغاته القوية. فإذا لم نتفق نحن المواطنين على المبدأ المتبع ينبغي لنا أن نعلق رفضنا من خلال العملية السياسية أو الاحتجاج الشعبي. وليس «الخروج» عادة بَخيار، فإذا كان خيارًا فهو استجابة غير مناسبة.

تنتقد أندرسون، كما سلف، ممارسات اجتماعية معينة على أساس الاعتبارات السابقة. فبعض السلع مثل إنشاء الطرق والساحات العامة، وتقديم الإعانات الاجتماعية والتعليم الابتدائي أقرب إلى مثال الدفاع الوطني من مثال الحاسوب. فإذا كانت كل الطرق والساحات العامة ملكية

خاصة لفقدنا ساحات التعبير عن آرائنا السياسية في المظاهرات والحملات، فبعض أشكال توفير الرفاه ينبغي أن تكون عينية لا نقدية، لأن لها قيمة عالية لدينا بوصفنا مجتمعًا. لذلك، لا ينبغي السماح لأحد المستفيدين من التأمين الصحي بالانسحاب منه وفكرة مستندات الصرف التعليمية فكرة سيئة في العموم تشجع إنشاء المدارس التخصصية، وتؤدي إلى أن «يختار» أولياء الأمور المدرسة التي يعدونها مناسبة لذويهم، وليس لممارسة حقهم الديمقراطي في المساهمة في القيم والمناهج التي تدرس في المدارس.

بالتأكيد لم نكن بحاجة أن تذكرنا إليزابيث أندرسون أن الدعارة تختلف عن الجنس في إطار الزواج (ورفقة ليلة واحدة) تختلف عن التعبير عن «الحميمية» والالتزام)، لكنها تشير إلى ظاهرة مهمة ينبغي أن تثير قلقنا على اتجاهات قائمة حاليًا في مجتمعات غربية كثيرة. الظاهرة هي تعدد طرق الاستمتاع بسلعة، وأن قدرتنا على الاستمتاع بسلعة بشكل معين تتوقف جزئيًا على طريقة تبادلها. فالهدية التي لا تراعي حاجات متلقيها وسماته الشخصية ويرجى منها رد فوري ليست هدية. والمجتمع الذي يشرذم فيه النظام التعليمي ويعبر فيه أولياء الأمور عن آرائهم السياسية من خلال الاختيار فقط، سيواجه صعوبات في بناء تراث ديمقراطي أشد من المجتمع الذي يدخل فيه كل تلميذ مدرسة عامة، ويقرر الآباء فيه القيم والمناهج بالاتفاق.

الاتجاه الذي نجده في مجتمعات غربية كثيرة أن مجالات جديدة من حياتنا تخضع لمبادئ السوق. وقد بدأتُ بضرب عدد من الأمثلة، وسأنهي مناقشة حجة التدني والفساد بمثال أخير. كان التعليم الجامعي مجانيًا أو مقابل «مصروفات تسجيل» رمزية في دول كثيرة. والآن تتزايد الحكومات التي تفرض مصروفات على التعليم الجامعي، وغالبًا ما تكون باهظة الثمن. ولهذه الممارسة حجة اقتصادية، يتلقى خريجو الجامعات في المتوسط مرتبات أعلى، والعدل أن يدفعوا تكلفة الاستثمار في رأس المال البشري. للتعليم عناصر خارجية لا شك، لكن هذا لا يعني إلا أن يدعم المال العام التعليم لا أن يتحمل كامل تكلفته.

تؤثر مصروفات الدراسة في توقعات الطلاب من التعليم الجامعي. فهم يدفعون مقابله، فيتوقعون أن يعامَلوا معاملة الزبائن. وللسبب نفسه يعاملون أساتذة الجامعة بوصفهم مقدمي خدمة. ويتوقعون كذلك الحصول على درجات جيدة: «دفعت مالًا كثيرًا في درجاتي، فلا بد أن تكون جيدة فعلًا. لكن الطلاب ليسوا زبائن وأساتذة الجامعة ليسوا مقدمي

خدمة. ولا ينبغي أن تعكس الدرجات قدر المال المدفوع في التعليم؛ بل جودة أداء الطالب. ولا ينبغي أن يستجيب محتوى المناهج لتفضيلات الطلاب، بل يحدد على أساس مبادئ مثل التميز الأكاديمي وحاجات الطلاب. فمصاريف الدراسة تفسد الطلاب».

المفترض أن كل ما قيل حتى الآن لا يثير خلافًا. لكن السؤال الحقيقي هو ما العمل؟ لماذا نقف في وجه الاتجاه نحو اكتساب المزيد من مجالات حياتنا العلاقات السوقية؟ هل نحظر بيع بعض السلع تمامًا؟ هذه أسئلة صعبة، ولا مجال أمامي هنا لمحاولة الإجابة عنها. وسأكتفي بقول إن حجة الفساد لا تكفي وحدها سببًا قويًا لحظر التعامل في سلعة ما. صحيح أن تبادل الهدايا باستخدام معايير السوق يفسد طبيعة سلعة الهدية، فلن نجد متعة في شيء يُهدَى عندما يكون غير شخصي، ويقدم مع إشعار بطلب المقابل فوزًا. ولا يعني هذا أن تبادل سلعة بهذه الطريقة معيب. نستحضر عادة البريطانيين في شراء المشروبات بالدور، وليس فرديًا. التبادل هنا فوري، تدفع عندما يحين دورك، ولا يكاد الدافع الذي أصابه الدور يهتم بحاجات ندماء الشراب وسماتهم ـ أو على الأقل ليس بدرجة طبيعة التهادي. هذه «الأدوار» وفقًا لتصور أندرسون سلعة اقتصادية في ثقافات البارات البريطانية. لكنني لا أرى بها عيبًا أو ما نجنيه إذا نظمناها لتكون أقرب شبهًا بسلع الهدايا.

نقطتي المحورية أن تبادل السلع عن طريق مبادئ السوق ليس ضارًا إن توافرت قنوات لأنواع أخرى من التبادل (راجع (Wolff 2004)) العالم بلا هدايا ولا سلع عامة عالمٌ فقير المشاعر. لكننا بالطبع سنعيش في عالم فقير حرفيًا إذا غابت السلع الاقتصادية. ولا أرى سوى الاتجاه المحافظ المتطرف سببًا للاعتقاد بأن كل السلع تأتي على شكل من التبادل معروف مسبقًا، أو فريد، أو «صحيح» أو «ملائم». ولحسن حظ النقاد، لم يزل في جعبتهم سهم.

الحجة النفعية

تقول الحجة النفعية إن حل أشكال أخرى من التبادل محل التبادل السوقي يمكن أن يخفض الرفاه. وهذا يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالحجة الثانية لذلك نناقشها بإيجاز. القصة كالتالي: نأخذ سلعة المعروض منها به نقص، مثل التبرع بالأعضاء البشرية والدم، ودقة مواعيد الطلاب في حضور

الدروس وهدوءهم. سنفكر مثل الاقتصادي، ونقدم حوافز مالية لتحفيز العرض. نلاحظ أن العكس يحدث: ينخفض المعروض. اسأل نفسك ماذا حدث؟ الإجابة: وجود الحوافز المالية يطرد أشكالًا معينة من الدافعية الداخلية. ولأن التبادل السوقي يمكن أن يفسد سلعة (كما سبق) فإن الناس أقل إقبالًا على عرضها. فإذا لم تكن الحوافز المالية قوية بالقدر الكافي لتحل محل الدافعية الأصلية أو تتجاوزها، انخفض العرض.

تقوم هذه الحجة على دراسة شهيرة قام بها ريتشارد تيتموس (Richard Titmuss 1970). قارن تيتموس نظامي الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في الحصول على الدم، ويقول إن نظام المملكة المتحدة في التبرع بالدم أفضل نوعيًا، وكذلك أشد كفاءة من نظام الولايات المتحدة الذي يسمح بشراء الدم. ويقول إن المتبرعين الإيثاريين في المملكة المتحدة يختلفون عن بائعي الولايات المتحدة في أن البائعين الأمريكيين لديهم سبب لإخفاء أمراضهم، لذلك فنوعية الدم المعروض في السوق أدنى. ويضيف أن استحداث الأسواق «يكبت التعبير عن الإيثار [و] يمحو حس الجماعة» (Titmuss 1970: 314). فالأفعال التي كانت من قبل قائمة على «الدوافع السامية» صار لها الآن بطاقة سعر. و«الأهداف السامية» غالبًا مصدر حافز أقوى من المال، لذلك يتراجع الاستعداد للتبرع.

تكمن قوة الحجة وجمالها في ادعائها أن وجود التبادل السوقي المجرد هو ما يطرد الدوافع الداخلية، فهو لا يتوقف على استيلاء السوق الكامل على أشكال أخرى من التبادل. لكن هذه أيضًا حجة مسبقة تعتمد أهميتها على أن يكون استحداث الأسواق هو ما يخفض مستوى الرفاه عن طريق طرد الدوافع الداخلية.

مع ذلك، فثمة دليل على أن الآلية التي يناقشها تيتموس موجودة أحيانًا. تصف ديبرا ساتز Debra Satz تجربة شهيرة:

بعد اعتياد أولياء الأمور التأخر عن استلام أطفالهم في نهاية يوم العمل، فرضت ستة مراكز رعاية نهارية في حيفا غرامة على تأخير أولياء الأمور، آملين أن يكون في هذه الغرامات سبب شخصي يجعل أولياء الأمور يصلون في الميعاد. فرد أولياء الأمور على الغرامة بمضاعفة مدة التأخير. وحتى عندما ألغيت الغرامة بعد ثلاثة أشهر استمر التأخير المضاعف. من التفسيرات المقبولة لهذه النتيجة، أن الغرامة أزالت إحساس أولياء الأمور بأنهم مضطرون أخلاقيًا ألا يستغلوا العاملين بالرعاية النهارية، بل صاروا

يرون تأخرهم سلعة يمكن شراؤها. (Satz 2010: 193)

لكن كما تقول ساتز أيضًا، سواءً طرد استحداث الأسواق الدافعية الداخلية، وبالتالي قلل المعروض من سلع مهمة، ومن ثم قلل الرفاه، أو أن الحوافز المالية تتيح المثير المتوقع، فهذا سؤال تجريبي ينبغي التعامل معه حسب الحالة. فما أن بدا الأمر مؤثرًا، حتى أخذ والداي يعطياني مالًا مقابل تحقيق درجات عالية من الصف العاشر. وكانت تلك هي الوسيلة الوحيدة التي دفعتني إلى محاولة تحسين أدائي الدراسي ونجح الأمر. وأنا ممتن إلى الأبد لوالديّ لأنهما لم يعرفا تيتموس وزملاءه.

باختصار، الحجة النفعية غير دامغة. فهي ببساطة تعتمد على حقائق تجريبية لا يمكن حسمها بجدل فلسفي. فأنا لا أرى مثلًا أن لوجود الدعارة أثرًا سلبيًا على تبادل الجنس في سياق معايير التهادي، أو أن وجود المدارس الخاصة أو الدينية تطرد دوافع أولياء الأمور إلى المساهمة في حياة المدارس العامة، أو أن دفع المال لبعض الأطفال ليحسنوا أداءهم يقضي على كل الطلاب المجتهدين بطبيعتهم. بل علينا بالطبع استحداث أسواق «سلع» مثل الكُلى بشرط إجراء دراسات دقيقة للحقائق التجريبية ذات الصلة (تضم بطبيعة الحال حقائق عن الخيارات الخارجية التي أمام المتبرعين/البائعين المحتملين، كما سبق) وأخذ القضايا الأخلاقية المرتبطة بالموضوع في الاعتبار.

أسئلة للدراسة

1. فكر في الأشياء التي تستهلكها على مدار يوم عادي. كم منها سلع خاصة تمامًا؟ كم منها سلع عامة؟
2. ما الحلول المتاحة لمشكلة العناصر الخارجية؟ أيها أشد إقناعًا؟
3. هل يجب وجود حقوق الملكية؟ وما درجة الوجوب؟ قدم حيثيات إجابتك.
4. هل توجد سلع تبادلها السوقي مجحف دائمًا؟
5. ما مدى قوة إقناع الحجة النفعية مقابل حجة التبادل السوقي؟ دافع عن إجابتك.

قراءات مقترحة

من الكتب «اللازم قراءتها» في موضوع الحدود الأخلاقية للسوق أربعة كتب هي: E. Anderson 1993, Sandel 2012, Satz 2010 and Walzer 1983. تقدم Merges 2011 تسويغًا مفصلًا لحقوق الملكية الفكرية. ويقدم Boldrin and Levine 2008 نقدًا قاسيًا. وللاطلاع على سلعنة البحث الطبي الحيوي، انظر Krimsky 2003 and Angell 2004. ويقدم Baker 2005, Reiss and Kitcher 2009, Reiss 2010 and Stiglitz 2006 تصورات لإصلاح البحث في الطب الحيوي مع تركيز على الملكية الفكرية. ومن النصوص الفلسفية القليلة التي تنظر في عيوب السوق Graafland 2007، يحوي هذا الكتاب مجموعة من التطبيقات على الوالدية والمعاشات والعولمة والتنمية وموضوعات أخرى.

14 عدم المساواة وعدالة التوزيع

- نظرة عامة
- عدم المساواة
- مبادئ عدالة التوزيع
- خلاصات
- أسئلة للدراسة
- قراءات مقترحة

نظرة عامة

تُستخدم النظرية الأساسية الثانية في اقتصاد الرفاه (الفصل 12) لإثبات أن مسائل التوزيع يمكن فصلها عن مسائل التخصيص. إذا كان الوصول إلى ناتج باريتو فعال لا يتحقق إلا على شكل توازن تنافسي، فإن الدور المناسب للحكومة يقتصر على إعادة توزيع الثروة، وبعد ذلك، ينبغي أن «تدع السوق يعمل» (Mas-Colell *et al* 1995: 308).

بيّن الفصل السابق أن التخصيص في الأسواق الحقيقية يمكن أن يثير قضايا العدل. فإن لم يكن النظام السوقي «مثاليًا»، تعذر فصل مسائل التخصيص تمامًا عن مسائل التوزيع، وفي الحالتين، لا يكفي الحدس الخالص لإرشادنا في مسائل العدل والتوزيع. يناقش هذا الفصل عددًا من المبادئ التي تساعدنا على تقييم النواتج والسياسات والمؤسسات الاقتصادية فيما يخص العدل أو عدالة التوزيع. هل عدم المساواة إجحاف بالضرورة؟ هل ينبغي شراء المزيد من الفعالية على حساب السماح بمعاملة بعض الناس معاملة مجحفة؟ إلى أي حد يمكن تسويغ المساعي الحكومية «لتصحيح» النواتج السوقية عن طريق إعادة التوزيع؟ وأبدأ بعرض بعض الحقائق والأرقام التي تقدم أدلة على أن الأسواق الحقيقية تنتج غالبًا درجة عالية من عدم المساواة.

عدم المساواة

يتسم العالم الذي نعيش فيه اليوم بدرجة عالية ومتزايدة من عدم المساواة الاقتصادية. وهذا التفاوت قائم بين الدول وداخل الدول. وطبقًا لصندوق النقد الدولي (الرؤية الاقتصادية العالمية (World Economic Outlook OECD) في عام 2011، حققت قطر أعلى دخل سنوي للفرد في العالم وهو 102.943 دولار، والكونغو أدنى دخل، 348 دولار (في العام)، وهو رقم صادم. وفي دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية اليوم، يبلغ متوسط دخل الـ 10% من السكان الأغنى في العالم حوالي تسعة أمثال دخل الـ 10% الأفقر من السكان (OECD 2011). لكن التفاوت في الدول المتقدمة حميد نسبيًا. لذلك، فإن مُعامل اقتران جيني Gini coefcient، وهو مقياس للتفاوت يعبر عن المساواة الكاملة بصفر والتفاوت الكامل (كأن يستحوذ شخص واحد على الدخل كله) بـ 100، مقداره 28 لألمانيا، و31 لهولندا، و36 للمملكة المتحدة، و41 للولايات المتحدة. أما أشد الدول تفاوتًا طبقًا لمعامل اقتران جيني فهي ناميبيا (74)، وجنوب افريقيا (67)، وسيشل (66)، وجزر القمر (66)، وأشد دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تفاوتًا هي المغرب (52). (البيانات من مؤشر ديني البنك الدولي World Bank Gini Index).

التفاوت في صعود في أغلب الدول. ففي الدول المعروفة بنزعة المساواة تقليديًا، مثل ألمانيا والدانمرك والسويد ـ تتسع فجوة الدخل بين الأغنياء والفقراء ـ من 5 إلى 1 في الثمانينيات إلى 6إلى 1 اليوم. ومتوسط معامل اقتران جيني في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، كان 29 في منتصف الثمانينيات، لكنه ارتفع إلى 32 مع نهاية الألفينيات. وقد ارتفع في 17 دولة من دول المنظمة وعددها 22، حتى قفز أكثر من أربع نقاط مئوية في فنلندا وألمانيا وإسرائيل ولوكسمبورغ ونيوزيلاندا والسويد والولايات المتحدة (OECD 2011).

لا يتعلق التفاوت بالدخل وحده. تقول دراسة للمعهد العالمي لأبحاث اقتصاد التنمية بجامعة الأمم المتحدة إن أغنى 1% من الراشدين يملكون 40% من الأصول الكوكبية في عام 2000 (Davies et al. 2006). ويملك أغنى ثلاثة في العالم أصولًا مالية أكثر من كل من يعيشون في الـ48 دولة الأفقر مجتمعة. لا يبلغ سكان أمريكا الشمالية وأوروبا 15% من سكان العالم لكنهم يسيطرون على نصف صافي قيمة العالم. ومع هذه الأشكال من التفاوت تأتي أشكال أخرى ترتبط بالصحة والتعليم والحرية والنفوذ السياسي، وتعبيرات أخرى كثيرة عن الحياة المزدهرة.

يرى كثير من الناس أن التفاوت الاقتصادي بهذه الصورة مجحف. ففي عام 2007، كان عدد المديرين التنفيذيين في مؤشر الأسهم الأمريكي إس آند بي (S&P) 500 متوسط رواتبهم 10 ملايين ونصف المليون دولار سنويًا، أي 344 مثل راتب العمال الأمريكيين العاديين (Maloney and Lindenman 2008).. ربما كان بعض التفاوت في الدخل مستحقًا. فلعل المديرين التنفيذيين يعملون عملًا أشق ولساعات أطول، ولعلهم يحظون بتعليم أفضل ويحملون مسؤولية أثقل. لكن هل هذا يسوغ زيادة مرتباتهم 344 مثلًا على المرتب العادي؟ نذكر كذلك أن المعدل في عام 1980 كان 42 إلى 1 «فقط» (Maloney and Lindenman 2008). كما أن أغلب الناس يرون أن التفاوت مرجعه عوامل المصادفة، مثل ثراء الآباء أو الميلاد في دولة متقدمة، وهي غير عادلة من منظور أخلاقي.

يرتبط التفاوت منهجيًا بالمتغيرات الاجتماعية التي لا علاقة لها بالصحراء، والأمر يزداد سوءًا: فجُلّ الدول التي يتجاوز إجمالي الناتج المحلي فيها المتوسط العالمي تقع في الشمال وأقصى الجنوب، وكل الدول ذات الدخل دون المتوسط قريبة من خط الاستواء، ودخل النساء في دول كثيرة أقل من الرجال على نحو منهجي، وذوو الأصول الأفريقية في الولايات المتحدة وغيرها، دخلهم أدنى كثيرًا من القوقازيين، والهوة في اتساع.

مبادئ عدالة التوزيع

كيف نعرف أن حدس أغلب الناس المذكورين سابقًا أن أشكال التفاوت هذه تتصف بالإجحاف. تزخر الأدبيات بالمبادئ، أطرح هنا أربعة أطر نظرية رئيسة مهمة في سياق العدالة الاقتصادية، وهي النفعية والليبرتاريانية ونظريات العقد الاجتماعي ومدخل القدرات.

أبدأ بأوليات. نظريات العدالة الأساسية ثلاث: وهي نظريات حساب النتائج ونظريات الواجب ونظريات الفضيلة. ترى نظريات حساب النتائج أن الأفعال والسياسات والمؤسسات عادلة ما ترتبت عليها نتائج طيبة. والنفعية من أمثلتها. تتعارض نظريات حساب النتائج ونظريات الواجب التي تقرر صواب الفعل أو السياسة أو المؤسسة على أساس توافقها مع مبدأ مجرد (مثل مبدأ «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك» أو الوصايا لعشر). ونظريات الليبرتاريانية والعقد الاجتماعي من أمثلة نظريات الواجب. وتركز نظريات

الفضيلة على الشخصية وعلى ازدهار الفرد وليس على أفعاله أو المبادئ التي يتبعها. ويمكن قراءة مدخل القدرات قراءة أخلاقية تقربه من نظرية الفضائل.

النفعية

تقول النفعية بشكل عام إن توزيع السلع لا يكون عادلًا إلا إذا عظّم المنفعة الإجمالية فقط. ومن شعاراتها أن النفعية تسعى إلى تحقيق «أكبر قدر من الخير لأكبر عدد من الناس»، ويجب ان تتوافق مبادئ عدالة التوزيع مع هذا المبدأ.

يقول أمارتيا سن إن مكونات النفعية ثلاثة: مبدأ النتيجة والرفاه والترتيب الإجمالي (Sen 1999b: ch. 3). عرفنا مبدأ حساب النتيجة. أما مبدأ الرفاه فيقول إن النتائج المهمة هي ما تتعلق بسعادة الأفراد. وأخيرًا يرى مبدأ الترتيب الإجمالي أن المهم هو مجمل السعادة (ربما مقسومة على عدد الناس) وليس توزيعها.

من نتائج النفعية المباشرة أن درجة التفاوت الحادة التي نلاحظها حاليًا في أغلب دول العالم هي على الأرجح مجحفة. وفيما يلي تفسير بسيط. تتناقص المنفعة الحدية لأغلب السلع (وكذلك الموارد كالمال) لدى أغلب الناس. فإن لم تملك شيئًا، فإن وجبة واحدة ستصنع فرقًا ضخمًا في سعادتك. فإذا تناولت أربع وجبات في يوم، لن تجعلك وجبة خامسة أفضل حالًا، وربما تسبب أكلها في إيذائك. وينطبق المبدأ نفسه على المال، إن أعطيت متسولًا بضعة دولارات أحدثت فرقًا كبيرًا في حياته، فإذا أعطيتها مليونيرًا لعله لا يلاحظ. وهكذا، فإن إعادة توزيع السلع أو المال بين أغنى أغنياء مجتمع وأفقر فقرائه سيزيد المنفعة الإجمالية على الأرجح:

> مع ذلك، من الواضح أن نقل شيء من دخل غني نسبيًا إلى فقير نسبيًا لهما طباع متشابهة، لابد أن يزيد مجمل الإشباع، لأنه يتيح إشباع المطالب الأشد إلحاحًا على حساب الأقل إلحاحًا. وهكذا يؤدي قانون «تناقص المنفعة» القديم إلى هذا الطرح مباشرة: أية علة تزيد النصيب الخالص من الدخل الحقيقي في أيدي الفقراء، بشرط ألا يؤدي إلى انكماش حجم الحصة القومية من أي زاوية، يزيد الرفاه الاقتصادي عمومًا. (Pigou 1932 [1920]: I.VIII.3)

قلت سابقًا إن إعادة التوزيع ستزيد على الأرجح المنفعة الإجمالية لأن الحجة تستند إلى افتراضين يمكن تفنيدهما. الأول مبدأ تناقص المنفعة الحدية. يسميه بيجو قانونًا لكنه ليس بقانون بالمعنى الدقيق، ولا ينطبق على بعض الناس. وأعد هذا المبدأ نوعًا من التجريد غير الخلافي إلى حد ما، لكن المنفعة لا تلاحَظ مباشرة، لذلك يصعب تأييده بأدلة قوية. الافتراض الثاني أخطر، وهو أن إعادة التوزيع ليس لها أثر كبير على كمية السلع التي يعاد توزيعها، فإعادة التوزيع لا تغير فعليًا من حجم الكعكة، ولكن من الصعب تحديد حجم الأثر.

نفترض أن الجميع متساوون في دالة المنفعة التي تتناقص حديًا. في هذه الحالة، ستعظِّم المساواة في توزيع السلعة المنفعةَ الإجمالية. لكنني إن علمتُ أنني سأحصل على نصيب من الكعكة يساوي نصيب غيري، مهما بذلت من جهد في صنعها، فإن ذلك يثبط الحافز على بذل الجهد. ولا يعني هذا أنني لن أبذل أي جهد، فلعلي أستمتع بفعل هذا، ولعلي أعتقد أن من واجبي بذل ما أستطيع، ولعلي لا أفكر في الموضوع مطلقًا، وأنفذ ما يطلب مني وحسب. لكن كثيرًا من الناس يتوقعون شكلًا من الارتباط الإيجابي بين الجهد والمكافأة، وسيزعجهم أي توزيع متساوٍ تمامًا للسلع.

وعلى الجانب الآخر اعتبارات أخرى. إذا كان الفرد يعيش في مجتمع غير متساوٍ، وإذا كان التفاوت لا يعود إلى تفوت الجهد بل أيضًا إلى عوامل المصادفة مثل الحظ، ربما لا يشعر المرء بدافعية لبذل جهد كبير، ولو كان في ذلك مكافأة. نفترض مثلًا أن دخول سوق العمل يزيد دخل الجميع إلى حد ما، فإن عددًا قليلًا من المحظوظين يحققون ثراءً واسعًا. فبرغم أن عدم دخولهم سوق العمل يقلل دخلهم، فبعض الناس يفضلون هذا، بسبب الندم الذي سيصيبهم إذا دخلوا بالفعل ولم ينالوا حظًا سعيدًا. تسوء الأمور بطبيعة الحال، إن لم يرتبط التفاوت بالجهد والحظ في العملية؛ بل بعوامل أخرى لا يملك المرء السيطرة عليها مثل الخلفية الأسرية والأسلاف والنوع والعرق وغير هذا.

يتوقف ما يترتب على النفعية بخصوص إعادة توزيع الموارد في مجتمع ما على حقائق ملموسة كثيرة عن هذا المجتمع. لكن الأقرب أن النفعية تسوغ درجة ما من إعادة التوزيع بين الأغنى والأفقر. لكن الاعتبارات السابقة لن تقنع من كان نفعيًا بالفعل. لذلك ينبغي أن نسأل عن مدى منطقية النفعية نفسها وتسويغها.

مصطلح «المنفعة» مصطلح ملتبس، قصد به النفعيون الأوائل أمثال بنثام وميل وسدجويك Sidgwick (وغيرهم ممن يسمون الهيدونيين أو أتباع مذهب اللذة) السعادة أو زيادة اللذة على الألم أو صفة ذهنية أخرى معها. ويقصد أغلب النفعيين المعاصرين إشباع التفضيلات. تتعلق الانتقادات المطروحة لاحقًا في العموم بمفهوم «النفعية» لذلك فإنني لن أجلي الالتباس إلا عند الضرورة.

للنفعية اعتبارات عدة في صالحها. واضح أن الناس يهتمون اهتمامًا عميقًا بالمنفعة، ولذلك فالمؤكد أن لها دورًا في تقييم النواتج الاجتماعية أو السياسات أو المؤسسات. ونفترض أننا أمام اقتراح سياسي (مثل حظر إنتاج كبد الإوز وتوزيعه واستهلاكه) أسخط كل المهتمين به. فمن الجنون تنفيذ المقترح لمجرد ادعاء أقلية صغيرة من الناشطين أن الحظر يستند في تسويغه إلى مبدأ مجرد وضعوه بأنفسهم.

واضح كذلك أن لنتائج السياسات والمؤسسات على سعادة الأفراد أهمية كبيرة عند التقييم الفعلي. ولنستحضر الأزمة المالية مرة ثانية. فقد كسرت الحكومات كل القواعد والمبادئ لتنقذ المصارف والدول التي كانت تواجه الانهيار، أي انعكاسه على النتائج المتوقعة على سعادة الناس المستقبلية. «الاقتصاد اليوناني سينهار»، «ستنهار صادرات ألمانيا»، «ستأتي سنوات من الكساد الكوكبي». إذا توافرت أسباب قوية للاعتقاد بوقوع هذه العواقب، فإن كسر القواعد مثل «الهدف الأساسي للسياسة المالية للبنك المركزي الأوروبي، وهو أن الحفاظ على الأسعار له الأهمية الأولى» سيكون أدنى الشرور.

لكن النفعية لا تقول فقط إن العواقب مهمة، بل إن العواقب على منافع الناس هي كل ما يهم. وليس هذا مقبولًا، لأن الناس لهم أيضًا حقوق، ولا يبدو الأمر دائمًا من المسموح به أخلاقيًا انتهاك حقوق شخص، لأن فعل هذا سينتج منفعة إجمالية أكبر. ولنفكر في موقف يعاني فيه الشخص (أ) من أزمة تجعله في حاجة إلى كلية، والشخص (ب) لديه كليتان سليمتان، ولا صلة بين الشخصين، لكن يشاء القدر المتمثل في الجينات أن كلية (ب) وحدها قادرة على إنقاذ حياة (أ). يفضل (ب) الاحتفاظ بكليته، لكنه لن يعاني معاناة كبيرة إذا أعطى (أ) كليته، فإن تفضيله ليس مُلحًا كتفضيل (أ) الذي يحتاج إلى الكلية (فحياته في خطر). لعل السلوك الطيب واضح في هذا الموقف. لكن هل ترى إن كنت نفعيًا

إجبار (ب) على منح كليته دون إرادته. لن يقبل بهذا أحد.

هكذا تتجاهل النفعية حقوق الناس تمامًا (إلا إذا كان انتهاك حق أحد له عواقب على سعادته) وبذلك يبدو أن السياسات القائمة على حسابات نفعية تحدث ضررًا مجحفًا بالأفراد الذين يؤدي انتهاك حقوقهم إلى تعظيم المنفعة الإجمالية. وبرغم أن هذا الاعتراض على النفعية ليس حاسمًا، فإنه يلقي بظلال الشك على قول إنّ كل ما يهم هو توابع الأفعال على سعادة الناس.

لا يهتم النفعيون بحقوق الناس إلا بشكل غير مباشر، وكذلك اهتمامهم بمسألة التوزيع. إذا كانت دالات المنفعة لدى الناس تتناقص، اتجهت النفعية إلى إعادة التوزيع من الميسورين إلى الفقراء. لكننا على الأقل ندرك أن الموقف الذي يعظم المنفعة يتصف بتفاوت شديد، لأن بعض الناس أقدر من غيرهم على تحويل المصادر إلى منفعة (Sen 1970). وعلى سبيل المثال، إذا أراد شخصان (أ) و (ب) حضور مهرجان جلاستونبري الموسيقي، وتساوت المنفعة التي سيحصلان عليها إن ذهبا، لكن (أ) قعيد، و(ب) ليس كذلك. يحتاج (أ) إلى مصادر أكثر (مثل سيارة مجهزة أو مساعد) ليذهب إلى المهرجان. فإذا كان لدى (ب) مصادر أكثر بالفعل، فإن النفعية تنزع إلى تأييد إعادة توزيع من (أ) إلى (ب) لأن (ب) أقدر على تحويل المصادر إلى سعادة. وفي هذه الحالات، يبدو أن النفعية تسوغ تفاقم التفاوت القائم.

يعد أغلب النفعيين المعاصرين المنفعة إشباع تفضيلات، ويؤدي هذا إلى مشكلة تتعلق بالمقارنات البينية للمنفعة. فحساب مجمل المنفعة يستلزم بالتأكيد مقارنة مستوى منفعة الشخص (أ) بمستوى منفعة الشخص (ب). لكن ما معنى مقارنة إشباع تفضيل الشخص (أ) الذي يفضل التفاح على الموز، بإشباع تفضيل الشخص (ب) الذي يفضل الكريز على الفراولة؟ ربما ينكر اقتصاديون كثر إمكانية عمل هذه المقارنات بين الأشخاص. ويرى آخرون إمكانية حل المشكلة النظرية بأن نطلب من شخص (المخطط الاجتماعي؟) أن يتخيل نفسه في موقع كل من (أ) و(ب)، ويسأل هل هو يفضل التفاح مثل (أ) أو الكريز مثل (ب) (انظر: Binmore 2009; Dasgupta 2005). وثمة شك في نجاح هذا من حيث المبدأ، ومؤكد أنه لا يصلح مدخلًا عمليًا لقياس التفضيلات.

حتى يتجنب الاقتصاديون مشكلة مقارنة المنفعة بين الأشخاص، وضعوا فكرة تفوق الباريتو. فيقال إن الناتج «س» متفوق باريتو على

الناتج «ص» بشرط ألا يفضل أي شخص «ص» على «س»، ويفضل فرد واحد على الأقل «س» على «ص». لكن هذا المعيار متهافت في الحكم على السياسات. ينشأ عن أغلب السياسات رابحون وخاسرون، وبالتالي لا يمكن ترتيبهم ترتيب باريتو.

وإجمالًا، فيما يلي الصعوبات النظرية الرئيسة التي تحيط بالنفعية:

- النفعية تتجاهل حقوق الناس
- النفعية تتجاهل توزيع الموارد
- مقارنة المنفعة بين الأشخاص محيرة، إذا كانت المنفعة تعني إشباع التفضيلات
- أمثلية باريتو لا تكاد تصلح للتطبيق معيارًا بديلًا.

حقوق الملكية والليبرتاريانية

لعل تسويغ أشكال التفاوت القائمة بادعاء أنها نتيجة اتخاذ الناس قرارات إرادية تخص استخدام مواردهم طريقة بادية السذاجة. فالنواتج تسوغ، مهما كانت، لأن الناس لديهم حقوق ملكية مواردهم، ويحق لهم ما يملكون على أساس هذه الحقوق. لذلك نسأل هل حقوق الملكية نفسها مسوغة؟

الليبرتاريانية نظرية تؤكد أن الأحوال عادلة إذا كانت نتاج عملية يتصرف فيها الأفراد بإرادتهم ولا تنتهك فيها حقوقهم. وهي من نظريات الواجب، فالأفعال صائبة ما لم تنتهك حريات أحد.

نفترض حالة أصلية نظريًا فيها قطعة أرض غير مملوكة قُسمت بالتساوي بين أفراد المجتمع. أفراد المجتمع أحرار ولهم حقوق ملكية على الأرض التي خصصت لهم. والجميع أحرار أن يفعلوا بأرضهم ما يريدون. وحتى يحفظوا حياتهم عليهم أن يستخدموا الأرض لإنتاج الطعام والملبس والمأوى. لن ينتجوا جميعًا كميات متساوية من أي شيء. ربما يَفضُل بعضهم بعضًا في إنتاج الخضروات، وبعضهم في تحويل الجلود إلى ملابس. وهم أحرار في التعاقد بعضهم مع بعض وتبادل ثمار أرضهم. ربما ينجح بعضهم أكثر من غيره، وربما يفوقهم بعضهم مهارة في تحديد شروط التبادل. وربما لم تنتج أرض بعضهم ما يكفي لإطعامهم، فربما استخدموا أرضهم رهنًا في عقود دين، فإذا لم ينتجوا ما يكفي في العام التالي، فقدوا أرضهم. وبذلك، يطلبون العمل في مزارع أفراد أنجح منهم،

فيدخلون في عقود عمل بفعل إرادي. وبعد زمن تظهر أشكال التفاوت في الدخل أو الثروة أو غيرها. سيملك بعض الأفراد أرضًا واسعة وينتجون أكثر من استهلاكهم، ولن يملك بعضهم سوى أجسادهم، فيعتمدون على دخل عملهم. فإذا كانت كل الأفعال المسؤولة عن الموقف الجديد إرادية، يعد التحرريون الموقف عادلًا. فعلى أي أساس يعدونه عادلًا؟

إن أي مورد للفرد عليه حق الملكية كان من قبل غير مملوك أو مملوكًا. فإن كان غير مملوك من قبل فلابد من الحصول عليه بعدل حتى تكون الحيازة عادلة. فإذا كان مملوكًا من قبل، فلابد أن يكون انتقال الملكية عادلًا حتى تكون الحيازة عادلة. فإذا كانت الحيازة أو نقلها غير عادلة، يجب اتخاذ إجراء يجبر هذا الإجحاف حتى يتحقق العدل لحالة الحيازة. يرسي روبرت نوزيك، أبرز المدافعين عن الليبرتاريانية في القرن العشرين، ثلاثة مبادئ تصف معًا ما تسمى «نظرية استحقاق العدل» (Nozick 1974):

(أ) مبدأ عدالة الاستحواذ

(ب) مبدأ عدالة الانتقال

(ج) مبدأ استدراك الظلم

هل من مسوغ لاستحواذ الناس على مورد لم يكن مملوكًا من قبل؟ يقول لوك Locke في كتابه رسالتان في الحكم *Two Treatises of Government* (1988 [1689]) إن هذا ممكن بشروط. لكن حجج لوك متهافتة (Wolff 2006: ch. 5). ويقدم نوزيك نفسه عددًا من مصادر القلق. فمثلًا من حجج لوك أن الأفراد يحوزون ملكية مصدر إذا خلطوه بعملهم، ولكن كما يقول نوزيك:

> لماذا لا يكون خلط ما أملك بما لا أملك سبيلًا لفقدان ما أملك، وليس كسب ما لا أملك؟ فإذا كان لديّ علبة صلصة طماطم وألقيت بها في البحر، حتى اختلطت جزيئاتها ... بمياه البحر كلها، فهل أملك البحر، أم أنني أهدرت ما لدي من صلصة طماطم بحماقة؟ (Nozick 1974: 174)

وهكذا، لا يقدم نوزيك دفاعًا جوهريًا عن حقوق الملكية (Nozick 1974: xiv) بل يفصل بعض الشيء في تصور لوك الظروف التي يمكن فيها الاستحواذ على موارد غير مملوكة. يقول لوك إن الاستحواذ العادل على مصدر يقتضي وجود «ما يكفي منه ويصلح مشاعًا للآخرين» (Locke 1988 [1689]). يؤول نوزيك هذا الشرط بضرورة عدم إلحاق الأذى بشخص

جراء الاستحواذ الأول على حقوق الملكية (Nozick 1974: 178-83). يعني هذا الشرط، مثلًا، ألا يستحوذ أحد على مصدر بكامله يحتاجه الناس (مثل ماء الشرب في العالم). ولا يعني ألا يستحوذ شخص شرعيًا على مصدر بغرض الدخول في منافسة مع شخص آخر لحقه «الأذى».

ولا شك أن تسويغ حقوق الملكية ثغرة تركها نوزيك. قدم غيره حيثيات قائمة، مثلًا، على أن حقوق الملكية التي ترعاها الدولة أمر أساسي للتطور والسعادة البشريين (de Soto 2000) أو أنها تضمن الحرية (Hayek 1944). ولكن من المهم ملاحظة أن الدفاع عن حقوق الملكية يظل صعبًا في إطار منظومة الواجب التي يطرحها نوزيك.

نفترض إمكانية الدفاع عن حقوق الملكية بشروط معينة، كيف لأحد دعاة الليبرتاريانية وصف أي توزيع للدخل بالعدل أو الظلم؟ يرى نوزيك أن «أي توزيع عادل، إذا كان للجميع الحق فيما تحت أيديهم حال التوزيع» (Nozick 1974: 151). وبناءً على نظرية الاستحقاق الثلاثية المذكورة سابقًا، يحق للأفراد ما تحت أيديهم إذا (أ) كانت حيازتها عادلة، أو (ب) انتقلت حيازتها انتقالًا عادلًا أو (ج) تمثل استدراكًا لظلم سابق. من الواضح أن تقييم ناتج معين (مثل توزيع دخل) يقتضي معلومات تاريخية وفقًا لنظرية الاستحقاق. ولذلك يميز نوزيك بين المبادئ التاريخية ومبادئ الناتج النهائي في عدالة التوزيع (Nozick 1974: 153ff) ويفسر هذا فيقول إن الأولى تعني أن «عدالة التوزيع تتوقف على كيفية تحققها. أما مبادئ الشرائح الزمنية في العدالة فتقول إن عدالة التوزيع تحددها طريقة توزيع الأشياء (من يملك ماذا) حسب مبادئ بنيوية عن التوزيع العادل» (التوكيد في الأصل Nozick 1974: 153). تضم مبادئ الحالة النهائية كل المبادئ غير التاريخية في عدالة التوزيع مثل مبادئ الشريحة الزمنية الحالية.

يميز نوزيك كذلك بين المبادئ النسقية وغير النسقية (وهي جميعًا مبادئ تاريخية أو مبادئ مآلية) تقتضي المبادئ النسقية تغير أنصبة التوزيع طرديًا بتغير بُعد أو أبعاد طبيعية (أو مزيج منها) مثل الميزة الأخلاقية أو نفعها للمجتمع. وأغلب مبادئ عدالة التوزيع نسقية. لكن شرط اتباع التوزيع نسقًا (التوزيع النسقي يسير وفق مبدأ نسقي)، كما يقول نوزيك، سيؤدي إلى انتهاكات متواصلة لحريات الناس. ويطرح التجربة الذهنية التالية للتأمل. نفترض أن الممتلكات في مجتمع تتوافق تمامًا مع مبدأ نسقي مفضل في عدالة التوزيع D_1. نفترض أيضًا وجود لاعب كرة سلة مشهور في ذلك

المجتمع هو ويلت تشامبرلين Wilt Chamberlain (لاعب أمريكي في فريق لوس أنجلوس ليكرز وقت تأليف نوزيك عمله)، وقّع عقدًا مع فريقه يأخذ تشامبرلين بموجبه 25 سنتًا من ثمن كل تذكرة في كل مباراة على أرض الفريق. يفترض نوزيك كذلك عدم حدوث تحويلات إلا من مليون شخص يحضرون المباريات في خلال عام، فزادت ثروة تشامبرلين بمقدار 250 ألف دولار. سنرمز إلى التوزيع الجديد D_2. لكن إذا كان D_1 عادلًا وانتقل بين الناس طواعية من D_1 إلى D_2، كيف لا تكون D_2 عادلة؟ الأهم إذا كانت D_1 تعد التوزيع العادل الوحيد في ظل المبدأ المختار، فإن الحفاظ على العدالة، إما ينتهك حقوق تشامبرلين بسلبه 250 ألف دولار أو توقيع عقود بين تشامبرلين وفريقه، وبين الفريقين والمشجعين. ولا يبدو أي من البديلين جذابًا.

في رواية الحياة والقدر *Life and Fate* التي صدرت في خمسينيات القرن العشرين وتجري أحداثها في روسيا في عصر ستالين، يصف فاسيلي غروسمان Vasily Grossman ما يمكن أن يحدث عندما لا يُمنح الأفراد حقوق الملكية وحقوق تبادل السلع.

> تمنيت منذ الطفولة أن أفتح متجرًا يأتي إليه كل من يرغب في الشراء، وبجواره ركن وجبات خفيفة يشتري منه الزبائن قطعة لحم مشوية أو شرابًا إن شاءوا. وسيكون مقابل خدمتي بسيطًا، سأقدم لهم طعامًا ريفيًا حقيقيًا مثل البطاطس المشوية! ودهن الخنزير! مع الثوم! والكرنب المخلل! وسأقدم لهم نخاع العظم في البداية، وشيئًا من الفودكا، وعظم النخاع، وخبزًا أسمر طبعًا وملحًا. وسأضع كراسي جلدية لمنع تكاثر القمل، يجلس الزبون عليها ويستريح وتقدم له الخدمة. ولو صرحت بهذا لأرسلت إلى سيبيريا فورًا. مع ذلك، أقول ما الضرر الذي ألحقه هذا بالناس؟
>
> (نقلًا عن Wolff 2006: 147)

يدخل نوزيك إلى صلب الموضوع مباشرة: «يمنع المجتمع الاشتراكي الأفعال الرأسمالية الطوعية بين الراشدين» (Nozick 1974: 163)، ويتجاوز هذا فيقول إن المرء من حيث المبدأ يمكن أن يتبع أي توزيع نسقي، ولو تقريبيًا، بنظام ضرائب (تصاعدي) لا تُحظر الأفعال الرأسمالية الطوعية بين الراشدين، ويكتفي بتخفيف نتائجها. ويعارض نوزيك هذه الفكرة فيقول إن الضرائب عمل بالسخرة (أو يناظره) (Nozick 1974: 169). فإذا كانت ضريبة الدخل، مثلًا، 25%، فإن الشخص الذي يعمل 40 ساعة أسبوعيًا، يعمل منها عشر ساعات لغيره، وهذه الساعات العشر سخرة كالرق.

من الجدير بالذكر أن نوزيك لا يعارض كل الضرائب برغم تشبيهه الضرائب بالسخرة، فهو يؤيد حدًا أدنى من تدخل الدولة: «يقتصر على وظائف الحماية من القهر والسرقة والاحتيال وعقود الإذعان، وما إلى ذلك» (Nozick 1974: ix) ومستوى الضرائب الذي يكفي لقيامها. لكن سماح نوزيك لدولة بأداء هذه الأدوار (وليس من سبب يمنعه) ربما يفتح الباب لدرجة من تدخل الدول أكبر مما يريد. لأن «الحماية من القهر والسرقة والاحتيال وعقود الإذعان، وما إلى ذلك» ليست أكثر من سلعة عامة، ألا توجد سلع عامة أخرى يسوغ للدولة تقديمها؟ وعلى نطاق أوسع، ألا توجد أنواع كثيرة من العيوب السوقية تستلزم تدخلات الدولة أو على الأقل تفسرها.

يقبل نوزيك توابع قوله في هذا الصدد، فإذا أنتج أفراد طواعية سلعة لها عناصر خارجية إيجابية ـ مثل الترفيه العام ـ لم يوافق المتلقون على المشاركة فيها، فهم ليسوا ملزمين بذلك (Nozick 1974: 90 وما بعدها). أما العواقب السلبية المتوقعة ـ أي نقص المعروض منها ـ فأمر على الليبرتارياني التعايش معه. لكن حالة العوامل الخارجية السلبية أسوء. نفترض، كما يفعل نوزيك أن الترفيه العام يأتي على شكل منظومة خطاب عام قوية في الحي الذي أسكنه، فلا يسعني سوى سماعه. أستمتع به أحيانًا، ولكن حينما لا أستمتع به تنتهك حقوقي في أمسية قراءة هادئة في شرفة منزلي. تتضمن أغلب الأنشطة الإنتاجية على الأقل بعض العناصر الخارجية السلبية (تلوث، ضوضاء، استنزاف موارد، إفراط في استخدام المضادات الحيوية، وما إلى ذلك) ولهذا فإن الانخراط في هذه الأنشطة سيأتي مع انتهاكات حقوق الآخرين.

لدى نوزيك حلان، أولًا توسيع دور الدولة لحماية مواطنيها من كل العناصر الخارجية السلبية. وسيكون هذا باهظ التكلفة بسبب تكاليف الإنفاذ المباشرة، والتكاليف غير المباشرة المترتبة على ضياع فرص إنتاجية. ويعني كذلك تدخل الدولة بقدر يفوق ما يريده نوزيك. الحل الثاني هو السماح من حيث المبدأ بأنشطة إنتاجية تتضمن عناصر خارجية سلبية لكنها تستلزم تدارك انتهاكات حقوق وفقًا لمبدئه الثالث. لكن نوزيك لا يكاد يقول شيئًا عن ذلك المبدأ الثالث سوى أنه «يفترض أن يستخدم أقصى تقدير للمعلومات المحتملة لما يمكن حدوثه (أو توزيع احتمالات لما كان يحتمل حدوثه باستخدام القيمة المتوقعة) لو لم يقع الظلم» (Nozick 1974: 153). أما في غياب الأسواق (ولا تنشأ العناصر الخارجية إلا في

غياب أسواق معينة) فإن إجراء الحسابات سيكون شديد الصعوبة، إن لم يكن مستحيلًا. تمثل العناصر الخارجية مشكلة أمام نظرية نوزيك (راجع Hausman 1992b).

توجد مشكلة أخرى خطيرة، حتى مع افتراض أن الناس يملكون حقوق ملكية حصرية، مع وجود أدلة دامغة على أن الماضي وقعت فيه انتهاكات كثيرة لحقوق الإنسان، فإننا لا ندري لماذا ينبغي على الدولة حماية الحيازات الحالية. والأغلب أن التوزيع الحالي للملكية وغيرها من الموارد لا يتوافق كله مع نظرية نوزيك في الاستحقاق. لكن بما أننا نحتاج قدرًا ضخمًا من المعلومات التاريخية لتحديد الحالة العادلة وهي معلومات ليست لدينا، ولا يحتمل الحصول عليها، فلا سبيل للتحول عن الحالة الحالية. والأغلب أن التوزيع الحالي للملكية وغيرها من الموارد لا يتوافق كله مع نظرية نوزيك في الاستحقاق. لكن بما أننا نحتاج قدرًا ضخمًا من المعلومات التاريخية لتحديد الحالة العادلة وهي معلومات ليست لدينا ولا يحتمل الحصول عليها، فلا سبيل إلى التحول عن الحالة الحالية إلى حالة عادلة. ومن الصعب جدًا في سياق منظومة نوزيك أن نجد سببًا ندافع به عن نظام جائر في توزيع حقوق الملكية.

وبإيجاز، يثير طرح نوزيك الليبرتارياني المشكلات التالية:

- تسويغ حقوق الملكية صعب في منظومة نوزيك، وهو على أي حال لا يقدم أي دفاع.
- تمثل العناصر الخارجية خطرًا حقيقيًا على الأطروحات الليبرتاريانية، لكن نوزيك يتجاهل القضية.
- تعجز نظرية نوزيك عن تسويغ أشكال التفاوت الحالية لأنها على الأرجح نشأت عن مظالم ماضية، ويمثل هذا مشكلة لأن
  - من الصعب تحديد مصادر النواتج الحالية في الماضي.
  - لا يقدم نوزيك نظرية تتدارك مظالم الماضي.

رولز وحجاب الجهل

كان جون رولز فيلسوفًا سياسيًا أمريكيًا بارزًا، وربما كان أهم أعماله نظرية في العدالة *A Theory of Justice* (Rawls 1971) أهم كتاب في الفلسفة السياسية في القرن العشرين. وهو يقدم في هذا الكتاب تصوره «للعدالة بوصفها إنصافًا» يترتب عليه أشياء مهمة تتعلق بعدالة التوزيع.

والأسهل أن نبدأ بتقرير المبدأين اللذين يدافع عنهما رولز في كتاب نظرية في العدالة (ويكررها في أعماله اللاحقة مثل Rawls 1993, 2001):

1. لكل شخص حق متساوٍ مع غيره في أوسع مساحة للحريات الأساسية المتساوية بحيث تتوافق مساحة مشابهة من الحريات للجميع.
2. لابد أن تستوفي أشكال التفاوت الاجتماعي والاقتصادي شرطين: يجب أن تكون (أ) لأقصى منفعة لأقل أفراد المجتمع تميزًا، و (ب) مرتبطة بوظائف ومناصب مفتوحة أمام الجميع بشرط التساوي المنصف في الفرص.

يتعلق المبدأ الأول بالمؤسسات السياسية في أي مجتمع، والثاني بمؤسساته الاجتماعية الاقتصادية. يرى رولز أن هذه المبادئ «مرتبة معجميًا» أي يسبق المبدأ الأول الثاني. معنى هذا، عدم جواز الحياد عن أوسع مساحة ممكنة من الحريات الأساسية أو تعويضها بفرصٍ اجتماعية اقتصادية أكبر. فالمقايضة ممنوعة. ولهذا صار المبدأ الأول معروفًا بمبدأ «أولوية الحرية». وهو يعني مثلًا عدم جواز العبودية بأي حال مهما قدم اقتصاد ملكية العبيد من مزايا اقتصادية مقارنة بأنظمة بديلة يعيش فيها الناس في حرية فردية. يشترط رولز المساواة في القيمة المنصفة للحريات السياسية، وليس المساواة الصورية فقط، أي وجوب استمتاع المواطنين بالفرص نفسها في شغل المناصب والتأثير في الانتخابات وغيرها، بصرف النظر عن دخلهم ومكانتهم الاجتماعية.

يسمى الجزء الأول من المبدأ الثاني كذلك «مبدأ الاختلاف» ويستلزم ترتيب المؤسسة الاجتماعية الاقتصادية على نحو يفيد أفقر من في المجتمع مقارنة بموقف به مساواة أكبر. يصف الجدول 14.1 أربعة ترتيبات مؤسسية مختلفة والمنتجات الإجمالية المرتبطة بها، ومنتجات طبقات المجتمع المختلفة.

هذه مجرد ترتيبات مؤسسية محتملة، وتؤول الأرقام بأنها تمثل قِيمة «السلع الأولية» وليس الدخل المالي (يرد لاحقًا). لذلك يختار مبدأ الاختلاف الترتيب الثالث بوصفه ترتيبًا عادلًا. مظاهر التفاوت موجودة - أفقر جماعة متوسطها 20 ألفًا والأغنى لديها 45 ألفًا، لكن مقارنة بترتيبات أخرى، فإن الأفقر هي الكبرى استفادة. وهكذا، يستهدف المبدأ مقايضة اعتبارات المساواة والفعالية؛ فبافتراض أن الناس ينزعون إلى بذل جهد أكبر

في العمل، عندما يملكون أكثر، فإن السماح بقدر من عدم المساواة يمكن أن يؤدي إلى تعظيم الدخل الإجمالي. لذلك، يُرفض ترتيب المساواة الكاملة ذو الناتج الإجمالي المنخفض. مع ذلك ينبغي أن ينتفع الفقراء بالتفاوت. لا يمكن شراء النمو الاقتصادي بأي ثمن. لذلك يُرفض الترتيب الرابع المفرط في التفاوت. ويفضل الترتيب الأكثر مساواة بين المجتمعين اللذين يتطابق متوسطا حجم إنتاجهما.

المجتمع	الأفقر	الطبقة الوسطى	الأغنياء	الناتج الإجمالي
مبدأ التساوي (كوريا الشمالية)	2,000	2,000	2,000	6,000
اقتصاد السوق الاجتماعي (المقترح)	15,000	20,000	65,000	100,000
اقتصاد السوق، النموذج الاسكندنافي	20,000	35,000	45,000	100,000
رأسمالية هونغ كونغ	5,000	30,000	115,000	150,000

الجدول 14.1 أربعة أنظمة اقتصادية

يشترط الجزء الثاني من المبدأ الثاني، أي المساواة المنصفة في الفرص، أن ينال المواطنون، المتساوون في المواهب والاستعداد لبذل الجهد، الفرص الثقافية والسياسية والاقتصادية نفسها بصرف النظر عن كونهم ولدوا أغنياء أو فقراء. ويستدعي هذا درجة من الحراك الاجتماعي أعلى كثيرًا مما نجد حاليًا في أغلب المجتمعات. ويرى رولز أن المساواة المنصفة في الفرص لها أولوية على مبدأ الاختلاف، أي أنه حتى مظاهر التفاوت التي يفيد منها أفقر الناس في المجتمع، لا يسمح بها إلا بعد أن ينال كل أفراده الدرجة نفسها من إمكانية الوصول إلى السلع الاجتماعية الاقتصادية.

وحتى نفهم دلالة المبدأين يجدر بنا تقديم شرح بشيء من التفصيل لكيفية توصل رولز إليهما. (سأركز هنا على كتاب رولز (1971)، وأتجاهل أعماله الأخيرة التي تحتفظ بالمبدأين لكنه يسوغهما بطرق مختلفة). أداة رولز الفلسفية الرئيسة تجربة ذهنية عن عقد اجتماعي مفترض يدعونا إلى تخيل وضعه. ولتسويغ المؤسسات السياسية بالعقد الاجتماعي تراث طويل في الفلسفة السياسية يعود بنا إلى هوبز ولوك وروسو. فقد جعلنا

ثلاثتهم، كلّ بطريقته، نتخيل موقفًا تغيب عنه كل المؤسسات السياسية أو «حالة طبيعية». والعيش في الحالة الطبيعية وفقًا لهم ليست حياة سارة. يقول هوبز (Hobbes 1994 [1651]) إن حياة الأفراد في الحالة الطبيعية «موحشة فقيرة بغيضة قاسية قصيرة» (Leviathan, ch. 13, section 9)، وسيكون «محل كل فرد في حرب مع غيره» (ch. 14). فإذا وافق شخص على أن الحالة الطبيعية غير مرغوبة (ولا يتفق الجميع)، سهُل عليه أن يرى المؤسسات السياسية مثل الدولة تساعده على التغلب على مصاعب الفوضى. تقوم كل نظريات العقد الاجتماعي على هذه الفكرة بصور مختلفة.

تقف نظرية رولز بثبات وسط تراث العقد الاجتماعي، لكن الفيلسوف يضيف إليه لمسة كانطية. يتفق رولز مع كانط في أن الناس لديهم القدرة على التفكير من منظور شامل، وهذا عنده يعني أنهم يستطيعون الحكم على المبادئ من منظور متجرد. لذلك لا تضم تجربة رولز الذهنية حالة طبيعية؛ بل ما يسميه «موقفًا أصليًا». والناس في الموقف الأصلي خلف «حجاب الجهل» الذي ينسينا كل شيء عن أنفسنا لا يتعلق بالموقف من منظور العدالة وفقًا لرولز. وعليه، فإننا لا نعرف عرقنا وطبقتنا ونوعنا وممتلكاتنا ومواهبنا الطبيعة وقدراتنا واستعدادنا للعمل. ويقصد باختيار مبادئ العدالة أن تكون نزيهة. فعوامل مثل العرق والطبقة وغيرهما أقرب إلى جعل الرأي متحيزًا. فإن امتلاك موهبة كبيرة، مثلًا، ربما يجعلنا نعد الترتيبات التي تمنح الموهوبين نصيبًا كبيرًا ترتيبات منصفة. ومفهوم الخير أيضًا لا نعرفه. فلا نعرف مثلًا إن كنا متدينين أو أننا نقدم الحرية على المساواة أو العكس.

لكننا لسنا جهلاء تمامًا. على العكس فإننا نعرف الكثير عن النوازع النفسية العامة والسلوك الإنساني وعمل السوق والتطور البيولوجي وقدرة البشر على تطوير أفكار العدل والعقلانية. ونعرف أيضًا حقيقة محددة وهي أنهم في موقف يصفه هيوم «بظروف العدل».

في كتاب هيوم رسالة في الطبيعة الإنسانية (Treatise of Human Nature (Hume 1960 [1739]: 495)، قول شهير وهو «لا يستمد العدل أصوله إلا من الأثرة وشح الناس وقلة ما تمنحه الطبيعة من مدد». لا وجه للتنافس على الموارد إلا إذا كانت شحيحة، ولا نتخلى عن الإيثار الكامل، وتتعارض مصالحنا أحيانًا عندما نتنافس عليها. وفي هذه الظروف

فقط تظهر فائدة التعاون (Rawls 1971: 126). ومن جانب آخر، من المهم ألا تكون الموارد بالغة الندرة. وعندما يتقاتل الناس دفاعًا عن حياتهم فإن صيحات التصرف العادل ومراعاة الآخرين غالبًا ما تموت فلا يسمعها أحد. وظروف العدل كما يقول رولز ألا يكون التعاون ضروريًا فقط؛ بل ممكنًا».

فإذا لم يكن لدينا مفهوم محدد للخير، يفترض رولز أننا نتشارك رغبات وتنقصنا أخرى. فما نرغبه جميعًا هو ما يسميه رولز «الخيرات الأولية»، وهي الوسائل الشاملة اللازمة لمارسة الأخلاق والسعي نحو مجموعة واسعة من مفاهيم الخير. وبشكل محدد، فإن الخيرات الأولية هي الحقوق والحريات والسلطات والفرص والدخل والثروة والأسس الاجتماعية لاحترام الذات. يعتقد رولز أن هذه خيرات يطلبها كل عاقل بصرف النظر عن خطته العقلانية في الحياة، ومهما كان مفهومه عن الخير. كلنا نريد الخيرات الأولية (وكلما زادت كان أفضل). لكن رولز يفترض أننا في الموقف الأصلي ليست لدينا تفضيلات بسبب رأي الآخرين، وأن الناس لا يبالون بعلاقات بعضهم ببعض.

من السهل الآن أن نرى لماذا يختار الفاعلون مبدأ رولز في الموقف الأصلي، فمنح الحريات لأفراد لا يُحمّل أفرادًا آخرين تكلفة فورية. وعلى ذلك، يختار الفاعلون العقلانيون المتجردون الذين يرغبون في الخيرات الأولية أوسع مساحة حريات للجميع. ولكن ربما تتعارض حرية بعض الأفراد مع حرية غيرهم ـ حريتي في عزف نشاز على البيانو في وقت متأخر من الليل، تتعارض مع حرية جيراني في الاستمتاع بالهدوء والسكينة ليلًا ـ فإن مدى الحريات التي يمكن منحها محدد بشرط منح الجميع الحريات نفسها. وحرية عزف الموسيقى ليلًا ليست شيئًا يُمنحه الجميع، إن كان بينهم من يفضلون الهدوء والسكينة ليلًا. لكن بما أنني لا أعرف إلى أي الفريقين أنتمي، فسأطالب بأن يتمتع الجميع بهذه الحريات، وفيما يلي أمثلة مألوفة: حرية العقيدة، وحرية الانتماء إلى جماعات، وحرية التعبير، وحرية الشخص، وحقوق التصويت، وتولي المناصب العامة، والتعامل بالقانون، وما إلى ذلك.

هل يختار المرء دائمًا الحريات على ترقي حاله، كما يقتضي الترتيب المعجمي للمبدأين؟ تكمن هنا أهمية افتراض رولز وجود الناس في «ظروف العدل». فمن المواقف، ما يُعقّل فيها كبح الحريات مقابل التقدم الاقتصادي ـ فمن يترك الطعام من أجل حرية التعبير؟ لكن رولز يستبعد مواقف عنيفة

مثل الحروب والمجاعات، ويركز على ما يراها ظروفًا أشيع، يغيب فيها الفقر المدقع والأحوال الطارئة. (سنرى لاحقًا أن هذا موضع فقر شديد في موقف رولز وجهه أمارتيا سِن الذي يولي الفقر والتنمية اهتمامًا كبيرًا).

أما بالنسبة إلى المبدأ الثاني، فينبغي أن نذكر أننا في موقف عدم اليقين (وليست المخاطرة، انظر الفصل 3). في الموقف الأصلي، لا نعرف الحال الذي سنؤول إليه، ولا توجد احتمالات ترتبط بنواتج. بل إننا لا نعرف النواتج المحتملة. فما المعقول عمله في موقف كهذا؟ يختار رولز من بين كل الإجابات اثنتين مفصلتين ـ تعظيم المنفعة المتوقعة ـ ومبدأ اسمه «الأقصى-الأدنى» max/min.

وكما يوحي اسم المبدأ، الأقصى-الأدنى، فإنه يختار البديل الذي يصل بعائد متخذ القرار إلى الحد الأقصى بين حالات العالم التي تنتج الحد الأدنى من عائد كل استراتيجية. وهكذا، يتجاهل المبدأ كل المعلومات عدا التي عن سيناريوهات أسوء الحالات لكل استراتيجية بديلة.

نفترض الآن أن «الاستراتيجيات» المتاحة لنا هي الترتيبات المؤسسية الأربعة التي في جدول 14.1، فأي مبدأ قرارات يختاره المرء وهو خلف حجاب الجهل؟ الموقف موقف محاولة وحيدة نهائية، أي الاختيار مرة واحدة، وما أن يقع الاختيار يلتزم به المرء أيًا كان. وإن الوصول بالمنفعة المتوقعة إلى الحد الأقصى يعود على المرء بمتوسط عائد أعلى، إذا تكرر الاختيار. لكن موقف اختيار المحاولة الوحيدة موقف منطقي بالتأكيد طبقًا لمبدأ الأقصى-الأدنى. فإن لم تعرف أين ستكون في المجتمع، ولك أن تختار مرة واحدة، فمن المنطقي أن تختار أن تكون في حالة طيبة بدرجة معقولة حتى إن ساقك القدر إلى قاع المجتمع. ومبدأ الاختلاف من صيغ مبدأ الأقصى-الأدنى، يطبق على الاختيار بين المؤسسات الاجتماعية الاقتصادية.

نتحول الآن إلى منهج رولز نفسه. هل يمكن تناول سؤال «ما الإنصاف؟» بطرح سؤال «ما الحالة المنصفة في الظروف المثالية س؟» لا يولي كثير من العلماء الاجتماعيين هذا النوع من التأمل قيمة كبيرة. ليس هذا لأنهم في العموم يعارضون التأمل حول صيغة «لو كان... لكان» ـوهذا التأمل إلى حد ما سمة حتمية في الحياةـ بل لأن بعدهم الشديد عن خبرات الحياة اليومية أقرب إلى جعل نتائج هذه التأملات غير مأمونة. كيف لنا أن نعرف طريقة تفكيرنا لو كنا أناسًا مختلفين تمامًا؟ تعود هذه الطريقة في التفكير في العلم الاجتماعي إلى ماكس فيبر على الأقل: «أكد ماكس فيبر أن نقائض الحقائق المنطقية يُظن أن تحدث أقل تغييرات تاريخية ممكنة، على أساس

أننا كلما أربكنا القيم والأهداف والسياقات التي يعمل فيها الفاعلون، قلت قابلية سلوكها للتنبؤ» (Lebow 2010: 55).

حتى إن اتفقنا على ناتج التأمل، سألنا إلى أي حد نحن ملزمون به؟ لا يرى رونالد دوركين Ronald Dworkin أنه ملزم بدرجة كبيرة، فيقول: «ليس العقد الافتراضي بمسودة عقد فعلي، بل ليس بعقدٍ على الإطلاق». ويدلل على قلقه بلعبة بوكر ـ افتراضية ـ توزع فيها أوراق اللعب، ويكتشف بعدها ضياع ورقة من المجموعة كلها (R. Dworkin 1978: 151). يُقترح إلقاء الأوراق والتوزيع من جديد، فإذا رفضتُ لأنني كنت على وشك الفوز، سعيتَ أنت إلى إقناعي بقولك إنني حتمًا كنت لأوافق على العملية «خلف حجاب الجهل»، لو أثير احتمال ضياع ورقة لعب قبل أن نعرف ما بأيدينا من أوراق. لكن هذه الحجة، كما يقول دوركين، لا تعمل إلا لأن «الحل المقترح بادي الإنصاف والمعقولية، ولا يعترض عليه إلا من كانت له مصلحة فورية معارضة» (Dworkin, 1978: 151). وهكذا، فإن إنصاف العملية هو ما يجعل نتيجة التجربة الذهنية تبدو معقولة وليس العكس. الفكرة أننا لا نحتاج حجة مستقلة لنثبت إنصاف مبدأي رولز: أليس الأجدر بالإقناع إثبات أن مصلحة الفاعل في الموافقة على سياق مؤسسي يلتزم بمبدأي رولز، وليس ادعاء أن الفاعل كان ليوافق لو لم يكن لديه أي مصالح؟

ولنا أن نسأل كذلك، إذا كانت المكونات المحددة للموقف الأصلي ملزمة، كما يصورها رولز، فهو يفترض، كما رأينا، أن رغبة الجميع في الخيرات الأولية ستستمر خلف حجاب الجهل، وزيادتها أفضل دائمًا. لكن من يقول إن هذا ينطبق على كل البشر؟ ربما كانت الحرية والدخل والثروة و«القواعد الاجتماعية لاحترام الذات» مهمة في المجتمعات المتقدمة المعاصرة لكنها ليست بالضرورة مهمة في كل المجتمعات (Wolff 2006: 170).

وأخيرًا، يمكن تفنيد مبدأي رولز. لعل كثيرًا منا يتفق على أن الناس الذين يعملون أكثر من غيرهم ومن يستخدمون مواهبهم بذكاء، يستحقون أكثر من الكُسالى وغير الموهوبين أو كليهما. إن لم أعلم أنني سأكون من المجتهدين أو الكسالى أو الموهوبين أو العاطلين عن الموهبة، ربما وافقت على مبدأ يكافئ المجتهدين والموهوبين، لأنني ببساطة أعتقد أن النواتج الاجتماعية ينبغي أن تتناسب مع مدخلات الأفراد. كذلك فإن إعادة توزيع الحد الأدنى الذي يقترحه رولز يعد من منظور ليبرتارياني غير عادل بالمرة (انظر القسم السابق).

بإيجاز، يثير مبدآ رولز في العدل الصعوبات التالية:

- وضع مبدآ العدل باستخدام طريقة مسوغاتها ليست المسوغات المثلى، ونتائجها ليست ملزمة للجميع.
- تستند فكرة «حجاب الجهل» إلى افتراضات معينة عما يعرفه الناس وعما لا يعرفونه، وهي غير ملزمة، بل ربما وضعت لتنتج مبدأي رولز.
- لن يقنع المبدآن من يبدؤون من منطلقات مختلفة تمامًا، مثل دعاة نظريات العدل القائمة على الصحراء أو الليبرتاريانيين.

القدرات

لا ينشغل أمارتيا سن بالتسويغ الأساسي لمبدأ العدالة المفضل عنده أو مبادئ العدل، كما ينشغل بالشئون اليومية التي تهم الاقتصادي الذي يعمل على حل مشكلة الفقر القائم والحرمان. وأفضل تصور لإسهاماته في نظريات العدالة أنها ذات طبيعة نظرية مع مراعاة قياس التباين والفقر والحرمان، وليست القضايا الأصولية (وتجدر إضافة السؤال هل يمكن أصلًا تناول القضايا الأصولية تناولًا مقنعًا؟)

يطرح سن سؤالًا محوريًا وهو (كما في (Sen 1999b: ch. 3): ما نوع المعلومات التي ينبغي أن نبحث عنها عند تناول مسائل العدالة؟ تقدم النظريات التي عرضناها حتى الآن إجابات مختلفة كلها بها عوار شديد في رأي سن.

نبدأ بالنفعية. النفعية من نظريات حساب النتيجة، وبذلك فهي تقيس عدالة الأفعال والسياسات والمؤسسات بنتائجها على سعادة الأفراد وحسب. لكن ليست كل المواقف التي يكون حال الناس فيها ميسورًا مواقف عادلة. ينشغل سن أساسًا بظواهر مثل التفضيلات المتكيفة، حيث تشبع تفضيلات الناس، مع ذلك، حسبما يرى سن، ينتقص العدل أو يُحجب. لعل نقص المعلومات أو العوز أو القهر أو الشخصية تجعل الأشخاص الذين يفتقرون إلى ضروريات الحياة المزدهرة غير راغبين في أي من هذه الضروريات، لأنهم فقدوها أثناء تكيفهم مع الموقف الذي يجدون أنفسهم فيه والذي يخلو من فرص التغير الحقيقية. فهم يتكيفون مع موقفهم لأنهم إن لم يفعلوا، واجهوا الإحباطات الدائمة والألم. والشخص المتكيف مع موقفه محروم مرتين وفقًا للنفعية: أولًا لغياب ضروريات الحياة الطيبة، وثانيًا لأنه لا يدرك مصيبته.

تعرضنا لمشكلة أخرى من مشكلات النفعية هي أن منافع الناس ليست قابلة للملاحظة، لذلك يعد الاقتصاديون التطبيقيون الدخل ممثلًا للمنفعة، وهذا منطقي، على الأقل من منظور إشباع التفضيلات، في قضية المنفعة والسعادة؛ أي كلما زاد دخل الفرد زاد ما يمكن إشباعه من تفضيلات. لكن الدخل، كما يقول سن، مورد. وتختلف قدرات الناس في تحويل الموارد إلى حياة طيبة. نفترض أن «الشعور بالدفء» و «القدرة على التنقل» شيئان يسهمان في سعادة المرء. فإذا تساوى اثنان في الدخل، فهذا مؤشر سيئ على تساوي الاثنين في السعادة، إذا كان أحدهما يعيش في بلد حار، والثاني في بلد بارد، أو إذا كان أحدهما مصابًا بشلل نصفي والآخر صحيحًا. يحتاج الشخص الذي يعيش في بلد بارد موارد أكثر ممن يعيش في بلد حار، إذا أراد الدفء ـ فسيلزمه ملابس أكثر وعزل أفضل في المسكن وتدفئة في الشتاء. يحتاج المصاب بشلل نصفي كرسيًا متحركًا ومجتمعًا يوفر له ممرات منحدرة ومصاعد وغيرها مما يسهل التنقل في الأماكن. وهكذا تختلف قدرتهم على تحويل الموارد إلى حياة طيبة من أوجه عدة (Sen 1999b: 70–1):

- عدم التجانس الشخصي
- التنوع البيئي
- اختلافات المناخ الاجتماعي
- اختلاف منظور العلاقات
- التوزيع داخل الأسرة

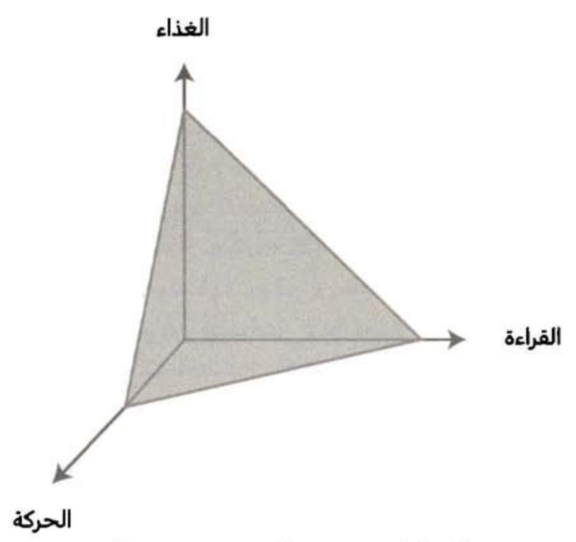
يستخدم سن نقطة عدم التجانس أيضًا في نقده نظرية رولز في العدالة. وكما رأينا، تؤدي الخبرات الأولية في نظرية رولز ـ الحقوق والحريات والقوى والفرص والدخل والثروة والقواعد الاجتماعية لاحترام الذات ـ دورًا مركزيًا. لكن سن يقول إن الخيرات الأولية مصادر، ونفعها للفرد يتوقف على سماته الشخصية وعلى بيئته. وما ينطبق على الدخل والثروة ينطبق كذلك على الحقوق والحريات. فربما يُمنح الشخص حرية الحركة، لكنه لا يملك الموارد المالية إن احتاج كرسيًا متحركًا، ولا تغطيه سياسة تأمين صحي، وهذا لا يمنعه من الحركة. ربما يسمي سن الحريات التي لدى الفرد ويعجز عن استخدامها لتحقيق السعادة بسبب نقص مصدر آخر أو موهبة طبيعية أو قدرة، «حريات صورية». وهذا جوهر نقد سن الخيرات الأولية: لعل الحريات الصورية في حالات كثيرة لا تكفي لأن يحقق الناس بها الحياة التي يقدرونها. فالأمر يحتاج شيئًا آخر، ويعتقد سن أن مفهومه عن «القدرة» يمسك بماهية هذا الشيء.

قبل الانتقال إلى موضوع القدرات، أعرض بإيجاز انتقادات سن الأخرى النظريات الليبرالية مثل نظرية رولز والنظريات الليبرتاريانية مثل نظرية نوزيك. يقر سن بأن الحقوق والحريات ينبغي أن تتمتع بمكانة خاصة في النظرية السياسية، بسبب أهميتها للأحكام السياسية، لكنه يرفض منحها أولوية كاسحة على غيرها من الاعتبارات. فيسأل تحديدًا: «لماذا ينبغي أن تكون مكانة الحاجات الاقتصادية الملحة التي يتوقف عليها الحد بين الحياة والموت، أدنى من مكانة الحريات السياسية؟» (Sen 1999b: 64). (وكما نعلم يدرك رولز قصور نظريته فيقصر تطبيقها صراحة على المجتمعات التي بها «ظروف العدالة» أي عندما لا تكون القضايا الاقتصادية «مسألة حياة أو موت». أما سن فيهتم بالتنمية والفقر والعوز لذلك فهو يبني نظرية تنطبق على هذه الظروف).

يخاطب نقد سن نظرية نوزيك الليبرتاريانية أفكارنا الحدسية مباشرة. فيذكر أنه بيّن في كتابه الفقر والمجاعات (Poverty and Famines (Sen1983b) أن المجاعات الخطيرة يمكن أن تحدث دون انتهاك حقوق أي فرد الليبرتاريانية، وهذا في رأيه يبين أن إشباع الحريات الصورية ليس الشيء المهم الوحيد في نظرية العدالة.

يقع مفهومان في قلب تصور سن البديل، وهما الوظائف والقدرات. الوظائف أفعال الناس وأحوالهم. فالناس يحبون أن يفعلوا أشياء مثل القراءة والحركة والاستمتاع بصحبة الأصدقاء والتعبير عن موافقتهم أو اختلافهم مع الحكومة، ويحبون كذلك أن يكونوا بأحوال مثل الصحة والشبع والكساء والاحترام. والقدرات توليفات وظيفية بديلة يمكن للشخص تحقيقها. والفكرة كما أفهمها تتضح أحسن ما تتضح بصيغة رياضية (انظر الشكل 14.1).

نفترض أن فردًا، وليكن مارينا، لا تقدر في حياتها سوى على ثلاثة أمور: تريد الغذاء والحركة والقراءة، هذه وظائفها. وتستطيع بمواردها (ومنها مواهبها الطبيعية واستعدادها لاستخدامها) أن تحقق مستوى معينًا من الأداء الوظيفي على الأبعاد الثلاثة. فعلى سبيل المثال، تستثمر أغلب مالها في الطعام، ولا تقرأ سوى الصحيفة المجانية في قطار الأنفاق، وتستطيع كذلك أن تصوم، وتستثمر كل قرش في الأدب الراقي. وتستطيع أيضًا أن تتعلم قيادة دراجة من نوع هارلي، فتدخر كل مالها لشرائها، وتنجح في ذلك، وهكذا. مجموعة قدرات مارينا هي مجموعة التوليفات البديلة للوظائف التي تستطيع تحقيقها بما لديها. يمثل المثلث الذي في الشكل 14.1 هذه المجموعة.



الشكل 14.1 تمثيل مجموعة قدرات

حتى نقارن مستويات التنمية أو الفقر بين فئات اجتماعية مختلفة وفقًا لمدخل القدرات، لابد أن نعرف الوظائف ذات الصلة وكيف نزنها ونجمعها ونقيس القدرات. وللأسف لا يقول سن شيئًا محددًا في أي من الجوانب الثلاثة، أما السؤال عن كيفية تحديد الوظائف الجوهرية وأوزانها؛ فقد وُضع له تصوران بديلان. يؤيد سن نفسه مدخلًا ديمقراطيًا تشاوريًا. يستطيع الأفراد على المستوى الفردي، وضع قائمة بأكثر الأشياء التي يفضلونها وتصور درجة تقديرهم كل وظيفة من خلال التأمل. ويحتاج وضع السياسات شيئًا آخر.

> لكن الوصول إلى مدى «متفق عليه» للتقييم الاجتماعي (في دراسات الفقر مثلًا)، ينبغي تحقيق «إجماع» مسبب على [الوظائف]. هذا تدريب على «الاختيار الاجتماعي» يحتاج إلى نقاش عام وفهم ديمقراطي وتقبل. وهو ليس مشكلة خاصة لا ترتبط إلا باستخدام فضاء الوظيفة. (حُذفت الحاشية والتوكيد في الأصل 9–78 :Sen, 1999b)

أما فيلسوفة السياسة الكلاسيكية والمثقفة العامة مارثا نوسباوم Martha Nussbaum المذكورة في الفصل 12، فتؤيد قائمة موضوعية

بوظائف جوهرية، معرفة تعريفًا جيدًا، تضم الصحة وسلامة البدن والقدرة على التفكير والتخيل وامتلاك العواطف والقدرة على تكوين مفهوم عن الخير، والقدرة على التعايش مع الآخرين، وامتلاك الأسس الاجتماعية لاحترام الذات، والقدرة على الاهتمام بالحيوان، والقدرة على الضحك واللعب، وسيطرة الفرد على بيئته المادية والسياسية. تعتقد نوسباوم أن كل وظيفة من هذه ضرورية للحياة الإنسانية حتى «لا تكون فقيرة إلى حد عدم استحقاقها الكرامة الإنسانية» (Nussbaum 2000: 72). وتقول إن كل بشر على الأرض يستحقها. ورغم أن هذه القائمة تكونت على مستوى مجرد، تدعو نوسباوم إلى تطبيقها، كما تدعو إلى سياسات على مستوى محلي تضع الاختلافات المحلية في الاعتبار.

للرأيين عيوب واضحة تكمل بعضها بعضًا. إذا اتبعنا «سن» حرفيًا، لم يمكن لأحد العمل في العلم الاجتماعي دون مشاورة ديمقراطية مسبقة حول قائمة الوظائف المهمة، سيعيق هذا العلم الاجتماعي، كما نعرفه، كما لنا أن نتوقع أن هذا النوع من التشاور الديمقراطي سيظل مثالًا بعيدًا عن التحقق في أغلب الحالات. ليست هذه المشكلات عند نوسباوم، لكنها تواجه تهمة الاستعلاء (انظر الفصل 12). لماذا يقبل أحد أن تكون مجموعة الوظائف التي تفضلها نوسباوم هي ما ينبغي له أن يمنحها أعلى قيمة؟

وحتى إن حدث الاتفاق على قائمة الوظائف الأساسية، توجد عقبات عملية خطيرة أمام تطبيق هذا النهج. فوضع أساس للتقييم الاجتماعي يقتضي قياس القدرات. لا يكاد سن يقول شيئًا عن التطبيق العملي إلا التوصية بمحاولة قياس القدرات مباشرة، واستكمال القياسات الحالية للحياة الطيبة (مثل إجمالي الناتج المحلي) أو تعديل المقاييس الحالية باستخدام معلومات عن القدرات (Sen 1999b: 82–5). لكن المشكلة الأساسية أن القدرات لا تلاحظ مباشرة. كما أن التمييز بين الإنجازات (أو النواتج) والحريات الحقيقية (أو ما يمكن إنجازه) في جوهر فكرة القدرات. تشير مجموعة القدرات إلى مجموعة توليفات من الوظائف، كان بمقدور الإنسان تطبيقها. والواضح أن ما يحققه المرء في أحسن الأحوال، هو القابل للملاحظة المباشرة، وليس ما كان بمقدوره تحقيقه. ولا يعني هذا استحالة منح فكرة القدرات قدرًا من المحتوى التجريبي. فالبيانات عن معدلات الوفيات والإصابة بالأمراض وإجادة القراءة والكتابة والتحصيل التعليمي، مثلًا، كلها مقبولة وذات صلة بقياس قدرات الناس.

مؤشر التنمية البشرية (HDI) مثال على ما يمكن أن يسميه سن مقياس دخل معدلًا، أعده ونشره برنامج الأمم المتحدة للتنمية منذ عام 1990. وهو يجمع مقاييس متوسط العمر عند الميلاد والتعليم وإجمالي الدخل القومي. وتحديدًا يحسب مؤشر التنمية البشرية بوصفه المتوسط الهندسي لمؤشر متوسط العمر:

مؤشر متوسط العمر LEI = (متوسط العمر عند الميلاد – 20) / (83.4 – 20)

ومؤشر التعليم:

مؤشر التعليم EI = √ (مؤشر متوسط سنوات التعليم × MYSI مؤشر سنوات التعليم المتوقعة EYSI) / 0.951

حيث مؤشر متوسط سنوات التعليم MYSI، وهو ناتج حساب متوسط عدد سنوات التعليم التي تلقاها من بلغ 25 سنة من العمر فصاعدًا في حياته، بوصفه (متوسط سنوات التعليم) / 13.4، ومؤشر سنوات التعليم المتوقعة EYSI، وهو حساب عدد السنوات التي يتوقع أن يقضيها الطفل في سن دخول المدرسة في المدارس أو الجامعة بوصفها (سنوات التعليم المتوقعة) / 20.6.

ومؤشر الدخل (II) income index:

مؤشر الدخل = الدخل (الناتج المحلي العام) لكل نسمة – الدخل (100)/ الدخل (107.712) – الدخل (100).

مؤشر التنمية البشرية = 3√ (مؤشر متوسط العمر × مؤشر التعليم × مؤشر الدخل).

كان دور سن كبيرًا في استحداث المؤشر وإطلاقه، لكنه ظل دائمًا على مسافة نقدية منه، لأنه يشك في أن رقمًا واحدًا يمكن أن يعبر عن فكرة معقدة كالتنمية البشرية (Sen 1999a). وفي عام 2010 وضعت مبادرة أوكسفورد للفقر والتنمية البشرية (OPHI) مؤشر الفقر متعدد الأبعاد (MPI) الذي يقيس الفقر في عشرة أبعاد هي: وفيات الأطفال، والتغذية، وسنوات التعليم، وانتظام الأطفال الدراسي، والكهرباء، والصرف الصحي، ومياه الشرب، والأرضيات، ووقود الطهي، والأصول الثابتة. وتعد الأسرة محرومة إن لم تكن لديها كهرباء أو كانت أرضية المسكن من التراب أو الرمل أو الروث، أو كانت تطهي طعامها بالروث أو الخشب أو الفحم. يضم مؤشر الفقر متعدد الأبعاد معلومات أكثر من مؤشر التنمية البشرية،

ويجمعها في مؤشر واحد، ويبدو أن سن يرى أن المؤشر متعدد الأبعاد الصحيح ينأى عن التجميع، لكن هذا سيأتي على حساب إجراء المقارنات عبر الدول والمناطق والأزمنة، فيجعلها أصعب.

إذا تغاضينا عن هذه العقبات، لابد أن نذكر أن منهج القدرات ليس نظرية متكاملة في العدالة. صحيح أنه يساعد المحلل الاجتماعي على التفكير في كيفية تقييم مسائل العدالة الاجتماعية، لكنه لا يقدم بنفسه موارد لتسويغ التدخلات (أو تسويغ عدم التدخل). يرى إنجريد روبينز Ingrid Robeyns أن هذا المنهج يحتاج إلى التعديل في المواضع السبعة التالية (Robeyns 2011):

1. يجب أن يوضح على أي أساس يسوغ مبادئه أو ادعاءاته عن العدالة.
2. يجب أن يقرر هل يريد أن يكون ناتجًا أو نظرية فرص (أي أينبغي أن يكون التركيز على الوظائف أم القدرات؟).
3. (كما سبق الشرح) ينبغي أن يتناول قضية اختيار الأبعاد وتحديدها كميًا وتجميعها.
4. ربما يحتاج لأن يتناول «مقاييس إحصائية للعدالة» أخرى (مثل الخيرات الأولية عند رولز).
5. يجب أن يتخذ موقفًا من مبدأ التوزيع الذي سيتبعه، فهل سيدعو إلى المساواة المجردة أو الكفاية أو مبدأ الأولوية، أو قاعدة توزيع (مختلطة) أخرى.
6. يجب أن يرسم خطًا بين المسؤولية الفردية والجماعية.
7. يجب أن يتناول مسألة من سيتولى واجبات توسيع القدرات المختارة.

نجح منهج القدرات نجاحًا كبيرًا في توجيه اهتمام الاقتصاديين والفلاسفة وعلماء السياسة وغيرهم من العلماء الاجتماعيين إليه في السنوات الأخيرة، لكنه يحتاج جهدًا كبيرًا، قبل أن يقبل بديلًا محتملًا عن النفعية أو الليبرتاريانية أو نظرية رولز في العدالة.

خلاصات

تهدف نظريات العدالة إلى المساعدة على تسويغ المؤسسات وتدخلات السياسة. فيجوز لنا، باستخدام حقائق تجريبية، تسويغ اقتصاد سوق حرة مع دولة رفاه على أسس نفعية، ودرجة أعلى من إعادة التوزيع على أسس نظرية رولز، والامتناع عن كل أشكال التوزيع تقريبًا على أسس ليبرتاريانية، وإعادة التوزيع (الذي يعتمد على مواصفات في أبعاد مختلفة) بهدف تحقيق حد أدنى من الإمكانيات للجميع، على أساس نظرية القدرات. لكن كل واحدة من هذه النظريات نفسها يصعب تسويغها. من المنطقي بلا شك عند اتخاذ قرار إنشاء مؤسسة وكيفية بنائها، وعند تنفيذ سياسات، وضع نتائج هذه المؤسسات والسياسات على مستويات سعادة الناس في الاعتبار، لكن هل هذا كل ما يجب أن نضعه في الحسبان؟ من المنطقي أيضًا افتراض أن الناس لهم حقوق معينة، لكن لماذا ينبغي أن تشمل حقوق ملكية راسخة، لا سيما أن استخدام المرء حقوقه تترتب عليه دائمًا عناصر خارجية؟ ومن المنطقي كذلك أن نفترض موافقة الناس على مبادئ العدالة عند رولز لو كانوا في الموقف الأصلي، ولكن لماذا يكون هذا السياق وحده هو المهم لاعتبارات العدالة، ولماذا نهتم إن لم نوافق بالفعل على أي شيء؟ وربما كان من الخير العيش في عالم تضمن فيه الدول حدًا أدنى من الإمكانيات للجميع، كما تطالب مارثا نوسباوم. لكن إن لم نكن نعيش في هذا العالم، كيف نقنع الناس أن يتخلوا عن مالهم حتى ترتفع قدرات من هم أقل منهم حظًا؟

هذه كلها مشكلات أصولية خطيرة، يتجادل حولها الفلاسفة وعلماء الاقتصاد وغيرهم من العلماء الاجتماعيين بدرجات متفاوتة من النجاح. لكل نظريات العدالة عيوبها، لكنها بالتأكيد تساعد على إثارة قضايا معيارية مهمة تساعدنا على التفكير بوضوح في توزيع الدخل وغيره من مسائل العدالة الاجتماعية. ولكن يمنعنا غياب الحلول السهلة من المحاولة.

أسئلة للدراسة

1. هل يستطيع النفعي أن يقدم ردًا على انتقاده أنه يتجاهل حقوق الناس؟
2. ضع تسويغًا نفعيًا لحقوق الملكية، أي حدًا يمكن أن يبلغه هذا التسويغ في الإقناع؟
3. ما التسويغ البديل لعقد رولز الاجتماعي الذي لا يستخدم تجربته الذهنية الفرضية؟
4. أيهما أشد إقناعًا لك: مدخل نوسباوم الشامل، أم مدخل سين إلى القدرات المعتمد على التسويغ العام؟ قدم حيثيات إجابتك.
5. تعاني كل النظريات التي ناقشناها نقصًا في التسويغ الحاسم. ما الشكل البديل من التسويغ الذي يجعل هذه النظرية أو تلك أكثر قبولًا؟

قراءات مقترحة

كتاب Driver 2009 مقدمة جيدة في تاريخ النفعية. ولعل بيتر سينغر Peter Singer أبرز النفعيين المعاصرين، انظر على سبيل المثال: Singer 1979. يدافع سينغر، من بين أشياء أخرى، عن الرأي القائل إن مبدأ «أعظم الخير لأكبر عدد» ينبغي أن يطبق على الحيوانات من غير البشر. كان برنارد وليامز ناقدًا عتيدًا (مثلًا Williams 2011). تحوي المجموعة Sen and Williams 1982 دفاعات عن النفعية وانتقادات لها، وبعض المقالات عن النفعية وعلم الاقتصاد.

يقدم لوماسكاي Lomasky 1987 مدخلًا قويًا إلى الأخلاق يقوم على الحقوق. ويدافع Otsuka 2003 and Steiner 1994 عما تسمى ليبرتاريانية اليسار. وهي تختلف عن ليبرتاريانية اليمين (التي كان نوزيك Nozick 1974 من دعاتها) في مسألة المساواة. وتقدم تسويغًا لإعادة التوزيع. انظر Vallentyne 2012 للتمييز بينهما. ليست ليبرتاريانية اليمين مستغربة بين علماء الاقتصاد. ومن أشد المدافعين عنها ديفيد ابن ميلتون فريدمان، انظر [1973] D. Friedman 1989. ومن النقاد شبه المعاصرين للفكرة القائلة إن الرأسمالية يمكن أن تشتق من ملكية الذات، والمدافعين عن الاشتراكية Cohen 1995.

تعود نظريات العقد الاجتماعي إلى الفكر السياسي عند هوبز ولوك وكانط وروسو. تأتي أفكار العقد الاجتماعي المعاصرة متخفية في شكلين: مبدأ العقد، ومبدأ التعاقد. يُستقى الأول من هوبز، ويقول إن الناس تسعى إلى مصالحها الشخصية والتعاون والفعل الأخلاقي، نتيجة تحليل عقلاني للموقف يهدف إلى المصلحة الشخصية. ويُستقى الثاني من كانط، ويقول إن العقلانية تقتضي أن يُحترم الناس، لذلك ينبغي أن تكون المبادئ الأخلاقية مسوغة تسويغًا عامًا. وأبرز المدافعين المعاصرين عن مبدأ العقد ديفيد غوثاير، انظر Gauthier 1986. ومن المدافعين البارزين عن مبدأ التعاقد، غير رولز (1971)، توماس سكانلون، انظر Scanlon 1998.

يحوي كتاب Brighouse and Robeyns 2010 مجموعة جيدة من المقالات الحديثة عن مدخل القدرات. وينتقد سن (2009) ما يسميه المناهج «المتجاوزة» في الفلسفة السياسية التي ترى أن مهمتها تعريف المجتمع العادل الكامل. ويرى أننا نحتاج بدلًا عن هذا مداخل مقارنة تقول لنا كيف نجعل العالم أقل ظلمًا، ويرى أن معرفة طبيعة العدل الكامل ليست ضرورية بشكل خاص ولا تساعد كثيرًا في هذه المهمة.

15 علم الاقتصاد السلوكي ومفهوم الوكز

نظرة عامة

اجتذب كتاب ريتشارد ثالر وكاس سنستاين:

الوكز: تعزيز قرارات الصحة والمال والسعادة

Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness (Thaler and Sunstein 2008)

اهتمامًا نقديًا واسعًا. فقد بلغت الإحالات إليه وفقًا لموقع غوغل سكولار 1760 مرة (يونيو 2012) رغم أن كتاب اقتصاد الغرائب *Freakonomics* (Levitt and Dubner 2005)

لم تبلغ الإحالات إليه سوى 943 مرة برغم صدوره قبل كتاب الوكز بعامين. عرض الكتاب مرات تفوق الحصر في صحف يومية مثل نيويورك تايمز والجارديان وهاندلسبلات الألمانية، وفي مجلات مثل نيويوركر ونيوزويك. وسمّته صحيفة الإيكونوميست «كتاب العام» في عام 2008. يشغل ريتشارد ثالر منصب أستاذ متميز الإنجازات لعلم السلوك والاقتصاد بكلية بوث للأعمال بجامعة شيكاغو، وهو مؤسس إحدى شركات إدارة الأصول، وهي شركة فولر وثالر لإدارة الأصول، عملها تمكين المستثمرين من استغلال خبرات معرفية

كثيرة. وكاس سنستاين فقيه قانوني درّس بكلية الحقوق جامعة شيكاغو لمدة 27 عامًا، ويعمل الآن بمكتب المعلومات وشئون التنظيم بالبيت الأبيض، وكان له تأثير واضح في إدارة أوباما. وقد منحه المنصب الأخير تقدير مجلة «السياسة الخارجية» التي وصفته بأنه «سابع المفكرين العالميين تأثيرًا». فإن أردت العمل في فلسفة الاقتصاد على نحو مجدٍ فعال، فألّف كتابًا مثل **الوكز**.

والغرض من اختتام هذا الكتاب بمناقشة كتاب **الوكز**، ليس كيل المزيد من الإطراء له (رغم إعجابي الشديد به، بخلاف كثير من زملاء متخصصين في فلسفة الاقتصاد) بل لمناقشة طرحه سياسة عامة تجمع بذكاء موضوعات كثيرة يلمسها كتابنا هذا، ومنها العقلانية وعلم الاقتصاد التجريبي والدليل ونظريات السعادة والعدل وإخفاق السوق. وأرى أن التقدير الكامل لكتاب الوكز وطرحه السياسي «الأبوية الليبرتريانية» يقتضي فهمًا جيدًا لكل هذه المجالات داخل فلسفة الاقتصاد، لذلك فمن المناسب جدًا ختام كتابنا هذا بمناقشة كتاب **الوكز**.

علم الاقتصاد السلوكي

تقوم توصيات كتاب الوكز بشأن السياسة العامة على نتائج تجريبية مختلفة عن آثار عوامل معرفية وعاطفية واجتماعية على عملية صنع القرار ونتائجها بالنسبة إلى النواتج السوقية، وتتوحد هذه العوامل بشكل فضفاض تحت لافتة «علم الاقتصاد السلوكي». وعلم الاقتصاد السلوكي من مباحث علم الاقتصاد المزدهرة حاليًا، ويوصف أحيانًا بأنه «مزيج من علم النفس وعلم الاقتصاد». ويمكن تصوير منجزاته عندما نقول إن علم الاقتصاد السلوكي يجعل النظرية السلوكية أشد واقعية لأنه يخفف تصلب عدد من التصورات الأساسية عن عقلانية الفاعلين وقوة الإرادة والأثرة. ولننظر في إخفاقات كل واحدة منها بالترتيب. (ينبغي التعامل الحذر مع كل النتائج المعروضة فيما يلي لأنها معرضة بالإمكان لمشكلات الصدق الداخلي والخارجي، انظر الفصلين 10 و11). وسأغض الطرف هنا عن التعقيدات المنهجية وأقصر تركيزي على القضايا المتعلقة بالأخلاق والسياسة العامة. ولا شك أن العرض المتكامل لكتاب الوكز، يجب أن يشمل تقييمه.

إخفاقات العقلانية

عرضنا من قبل في الفصول الخاصة بنظرية الاختيار العقلاني، ونظرية اللعبة، وعلم الاقتصاد التجريبي بعض النتائج التجريبية التي تبين أن سلوك البشر لا يبدي دائمًا العقلانية الكاملة التي تصفها نظرية الاختيار العقلاني ونظرية اللعبة. وفيما يلي أمثلة على إخفاقات سيظهر جدواها في نهاية الفصل.

النفور من الخسارة/ التأطير

يشير النفور من الخسارة إلى نزوع الناس بقوة إلى تفضيل تجنب الخسارة على جني المكاسب. فيمكن مثلًا إثبات أن الناس لديهم استعداد معين لدفع المال في شراء سلعة، لكنهم يطلبون غالبًا سعرًا أعلى بعد أن حازوا السلعة لفترة قصيرة. تشير بعض الدراسات إلى أن قوة الخسائر ضعف قوة المكاسب من حيث كونها خبرة نفسية.

يرتبط هذا بقضية تسمى «التأطير» فمن الأدلة المتوافرة ما يشير إلى

أن الناس يغيرون قراراتهم حسب صياغتها في إطار المكسب أو الخسارة. ويفسر هذا انتشار وصف المصروفات الإضافية على بطاقات الائتمان بأنها «خصومات نقدية» أي أن الناس يفضلون تجنب الخسارة على تحقيق مكسب مماثل. وسنضرب مثلًا عدديًا بالاختيارات التالية:

اختيار 1

البرنامج (أ): ينقذ 200 شخص.

البرنامج (ب): ينقذ 600 شخص، حيث p= 1/3؛ ولا ينقذ أحدًا حيث p= 2/3

اختيار 2

البرنامج (ج): يموت 400 شخص

البرنامج (د): لا يموت أحد حيث p= 1/3؛ يموت 600 شخص حيث p= 2/3.

بينت الدراسات أن حوالي ثلاثة أرباع المشاركين في التجارب يفضلون الخيار (أ) على (ب) في الاختيار 1، وفي الاختيار 2 يفضل حوالي ثلاثة أرباع المشاركين الخيار (د) على (ج)، لكن الخيارات (أ) و(ج) و(ب) و(د) على الترتيب تقول الشيء نفسه تمامًا.

الاختيارات غير المتسقة زمنيًا

تتحسن اختيارات الناس عند التخطيط المسبق وتكون اختياراتهم قصيرة النظر عندما تكون التكاليف أو العوائد فورية. فالأسهل مثلًا أن يفضل الشخص فعل ما يراه الشيء الصائب عندما تكون البدائل بعيدة الأمد أكثر مما تكون قريبة. يمكنني مثلًا أن أحدد ما أفضل أن أعمله لا ما أشربه في يوم 1 نوفمبر 2017، بسهولة نسبية (بل والالتزام بهذا التفضيل)، لكن قوة إرادتي بشأن القرار نفسه هذا المساء تتبخر أثناء كلامنا. وعليه يجور الناس على المستقبل القريب بشكل أشد مما يفعلون مع فترات لاحقة. ففي إحدى الدراسات خُيِّر مزارعون هنود بين كميات من الأرز تسلم لهم عاجلًا أو آجلًا. ولم يكن التسليم الفوري بين الخيارات. وقدرت نسبة الخصم عن طريق تثبيت مخصص الأرز العاجل، وتنويع كمية الأرز الآجل. وقد انحدرت معدلات الخصم لكل مدة مع ارتفاع الأفق الزمني فكان متوسط معدل الخصم المقدر 0.46 لمدة السبعة أشهر و 0.33 لمدة الخمس سنوات (Pender 1996).

يخصم الناس بطريقة أو بأخرى ولا يعد هذا في ذاته لاعقلانيًا. المشكلة أن معدلات الخصم التي تتغير مع المدة تستثير تغيرات في التفضيلات. يدلل جون إلستر على هذا فيما يسميه «أحجية طبيب الأنسان» وهي كالتالي:

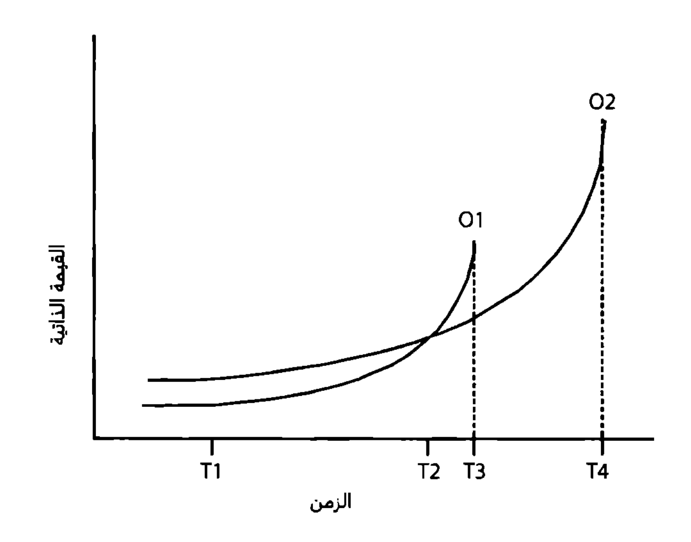
> في 1 مارس (آذار) أحدد موعدًا مع طبيبة الأسنان ليوم 1 أبريل. في 30 مارس أتصل بها وأقول لها أنني أعتذر عن الموعد بسبب حالة وفاة (وهمية) في الأسرة. لم يحدث تغيير في المدة بين التاريخين سوى مرور الزمن. وتحديدًا ألم أسنان لم يتغير.
>
> (Elster 2007: 218)

يمثل الشكل 15.1 هذا الموقف. القيمة الذاتية للخيار O_2 أعلى من الخيار O_1 إذا اتخذ القرار في T_1، تغير التفضيل في T_2، وصارت قيمة O_1 أعلى من O_2.

يتسبب أثر الهبة والنفور من الخسارة والتأطير والخصم المفرط في إحداث تغييرات في التفضيلات. يفضل المشاركون في التجارب الحصول على دولارين على الحصول على قدح (مَغ) إن لم يكن لديهم واحد بالفعل، لكنهم يفضلون الحصول على قدح على مبلغ الخمسة دولارات بعد أن يحصلوا عليه؛ ويفضلون التأكد من إنقاذ 200 شخصًا على يناصيب ينقذ فيه 200 شخصًا في المتوسط، واليانصيب على الناتج المؤكد عندما يلحق بالناتج صفات «القتل» وليس «الإنقاذ». ويفضل المشاركون ميعاد طبيب الأسنان على احتمال تفاقم ألم الأسنان عندما يكون الميعاد في خلال ثلاثة أسابيع واحتمال تفاقم ألم الأسنان على الذهاب إلى طبيب الأسنان غدًا. وبما أن هذه العوامل، أي الحيازة والتأطير والزمن، عوامل يفترض عدم ارتباطها بتفضيلات المرء، تكشف البيانات أن تفضيلات الناس تخالف افتراض الاستقرار أو افتراض الثبات أو كليهما. (انظر الفصل 3 للاطلاع على منطوق هذه الافتراضات).

تحتاج نظرية المنفعة المتوقعة كذلك إلى معتقدات بشأن الاحتمالات، وتبين نتائج أخرى أن المشاركين غالبًا يسيئون تقدير الاحتمالات على نحو يناقض مسلمات نظرية الاحتمالات. وعلى سبيل المثال، تبين إحدى الدراسات أنه عند إعطاء المشاركين اختيار الرهان، على أحد حدثين كل منهما من النوع التالي:

- حدث بسيط ـ سحب بلية حمراء من إناء يحوي 50% حمراء و 50% بيضاء.



الشكل 15.1 تغييرات التفضيلات بسبب الخصم

- حدث اقتراني ـ سحب بلية حمراء (مع التبديل) سبع مرات متتالية من إناء به 90% من البلي الأحمر و 10% من البلي الأبيض.
- حدث انفصالي ـ سحب بلية حمراء (مع التبديل) من إناء به 10% من البلي الأحمر و 90% من البلي الأبيض.

ينزع الناس إلى تفضيل الحدث الاقتراني (الاحتمال 0.48) على الحدث الانفصالي (الاحتمال 0.52) (Bar-Hillel 1973). يفسر آموس تفريسكي ودانيال كانمان Amos Tversky and Daniel Kahneman هذه الظاهرة بعملية التثبيت (Tversky and Kahneman 1974). يتيح احتمال الحدث البسيط نقطة بداية طبيعية لتقدير الأحداث الاقترانية والاحداث الانفصالية. وبرغم عمليات التكيف فهي تظل غير كافية، لذلك فإن تقديرات الأحداث المعقدة تقترب بشدة من احتمال الحدث البسيط الذي يوفر في هذه الحالة أداة التثبيت.

ضعف قوة الإرادة

تمثل مخالفات افتراضات نظرية الاختيار العقلاني، كالتي ناقشناها في الجزئية السابقة، مشكلات للنظرية في شقها التنبؤي والتفسيري، لكن الناس لا يفعلون دائمًا ما يحبون أن يفعلوا إن كانت لديهم سيطرة كاملة، وهذه مشكلة تواجه هذه النظرية بوصفها من نظريات الاختيار المعيارية، كما تواجه نظرية السعادة القائمة على التفضيلات (انظر الفصل 12). لا يمكن وصف أفعال من يتصرفون خلاف ترتيب تفضيلاتهم بالعقلانية، ومن غير المرجح أن يعزز فعلُهم سعادتَهم. فربما أردت فعلًا أن أبقى بالبيت أشرب الشاي وأقرأ كتابًا وينتهي بي المطاف إلى الخروج لتناول شراب وعمل أشياء سخيفة. ليست الإرادة هي ما تعزز السعادة بل الفعل.

من الدراسات الأولى عن قوة الإرادة تجربة المارشمللو بجامعة ستانفورد التي أجراها المحلل النفسي والتر ميشيل عام 1972 (Shoda *et al*. 1990). ففي هذه التجربة أُدخل الأطفال بين الرابعة والسادسة غرفة بها طاولة عليها حلوى من اختيارهم (مثل بسكويت أوريو والمارشمللو وأصابع البريتزل) . كان مسموحًا للأطفال بتناول الحلوى فورًا، لكن قيل لهم إنهم إن صبروا 15 دقيقة، ولم يخضعوا للإغراء، سيكافؤون بدور آخر من الحلوى نفسها. لم يستطع الصبر سوى ثلث عدد الأطفال، إذ صبر أغلبهم قليلًا ثم استسلموا. لا تقدم التجربة دليلًا دامغًا على أن أغلب الأطفال في التجربة يفتقرون إلى قوة الإرادة، وربما فضلوا بالفعل قطعة مارشمللو واحدة عاجلًا عن اثنتين بعد دقيقتين. لكن إقبال أقلية من الأطفال على تناول الحلوى فورًا، وانتظار أغلبهم قليلًا (ثلاث دقائق في المتوسط) يشير بقوة إلى أنهم أرادوا الانتظار ولم يقدروا عليه. ومن نتائج المتابعة اللافتة أن أولئك الأطفال الذين استطاعوا تأجيل إشباع رغبتهم كانوا أقرب إلى وصف أولياء أمورهم لهم بأنهم «مراهقون أكفاء» بعد سنوات، وحققوا درجات أعلى في اختبار اتمام المرحلة الثانوية (Shoda *et al*. 1990).

وبالمثل، توصلت دراسة أحدث، تتبعت مجموعة عددها ألف فرد من الميلاد حتى سن 32 عامًا، أن ضبط النفس عند الطفولة يتنبأ بالصحة البدنية والإدمان والتمويل الشخصي ونواتج المخالفات الجنائية، مع تثبيت عاملي الذكاء والطبقة الاجتماعية. وتشير نتائج أخرى إلى أن قوة الإرادة (أو غيابها) تفسر درجة ضبط النفس التي يمكن أن يبديها الأفراد، وأن قوة الإرادة لها دورات تنفد وتتجدد (Burger *et al*. 2009).

إخفاقات الأثرة

لا شك أن هم الناس يتجاوز بطونهم، وكثيرًا ما يتخذون قرارات مكلفة لصالح غيرهم. ومن الناس من يعاقب غيره وإن خسر. وليس من الصدق في شيء وصف هذا السلوك باللاعقلانية. لم يكن الجنس البشري ليبقى لولا الإيثار، حتى بعض التعاملات الاقتصادية تلزمها درجة من الإيثار حتى لا تنشأ تكاليف التعاملات التي تجعل أغلب التبادلات باهظة إلى درجة انتفائها (Arrow 1973). مع ذلك، فالخطأ الماثل اعتبار قرارات الإيثار عمومًا سببًا في تعزيز سعادة متخذ القرار. فالأب الذي يشرك ولده في طبق أرز صغير هو وجبته الوحيدة في اليوم يعمل لصالح الجنس البشري، وليس لصالحه الشخصي. والناشطة النباتية التي تقرر عقاب أحد عملاء شركة بيغ جون ستيك آند أونيون Big John Steak & Onion على حساب نفسها تفيد أبقار مدينة ميلواكي ولا تفيد نفسها. وهكذا، تمثل أفعال الإيثار سببًا آخر ضد تطابق مفهومي إشباع الحاجات الفعلية والسعادة.

رأينا في فصول سابقة أمثلة كثيرة لأدلة على سلوك غير أناني: يتنازل الناس عن نصف هباتهم تقريبًا في ألعاب الإنذار، ويحولون المال إلى اللاعب الآخر في ألعاب المستبد مع غياب مخاطرة العقاب، ويرفض بعض الأفراد العروض المجحفة، وأحيانًا مفرطة الإنصاف، في ألعاب الإنذار حفاظًا على معايير اجتماعية، ويسهم الناس بمبالغ ضخمة في أعمال الصالح العام، ويتعاونون في مواقف كثيرة أخرى من نوع معضلة السجين وغيرها، ولكن بما أن المؤلفين لا يتناولان الوكزات نحو سلوك المصلحة الشخصية، فلن أطيل في مناقشة التفضيلات الإيثارية هنا.

البديل السلوكي

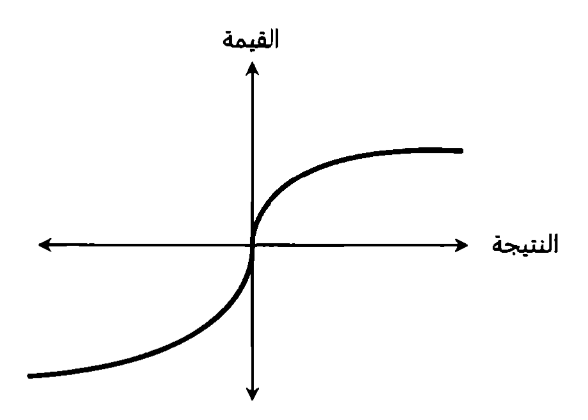
علم الاقتصاد السلوكي، كما سبق، مصطلح عام يشير إلى المداخل التي تسعى إلى تفسير الغرائب الملحوظة في السلوك الإنساني (بالنسبة إلى علم الاقتصاد الأساسي) وليس إطارًا نظريًا مستقلًا. لذلك لا نستطيع تلخيص جوهر دلالته في جمل قليلة. لذلك لن نقدم ملخصًا بل نقدم بإيجاز مثالين للإنجازات النظرية داخل علم الاقتصاد السلوكي.

نظرية أفق الإمكانات

يعتقد أن نظرية الإمكانات تفسر ظواهر معينة، بشكل أدق من نظرية المنفعة المتوقعة (Kahneman and Tversky 1979). تميز النظرية بين مرحلتين في عملية الاختيار: التحرير والتقييم. تنظم مرحلة التحرير الإمكانات المعروضة وتعيد صياغتها بشكل مبسط. وعلى سبيل المثال، تتحول النواتج إلى مكاسب وخسائر باستخدام عملية يسميها كانيمان وتفرسكي «التشفير»، وتستخدم نقطة مرجعية حيادية مثل موقف الأصول الحالي للمشارك. تقيم المرحلة الثانية الإمكانات المبسطة وتختار أعلى الإمكانات قيمة. يجري هذا باستخدام دالة ذات مكونين رئيسين: دالة وزن الاحتمال ودالة قيمة. تضم دالة الوزن w (p) عنصرين: (1) مستوى وزن الاحتمال هو طريقة للتعبير عن أذواق المخاطرة (فالشخص النافر من المخاطرة يضع وزنًا خفيفًا لفرصة كسب أي شيء، إلخ) و (2) درجة الانحناء في w (p) تعبر عن درجة حساسية الناس للاختلافات في الاحتمالات. إذا زادت حساسية الناس في الاحتمالات البعيدة، فإن منحنى w (p) الذي يعبر عنها سيفوق وزنًا الاحتمالات المنخفضة والاحتمالات ضئيلة الوزن. وتعكس دالة القيمة v اختلاف تقدير الناس الخسائر عن المكاسب. وتعبر المعادلة التالية عن المنفعة المتوقعة أو الإجمالية للإمكانية حسب صياغة كانمان وتفرسكي:

$$U = \sum w(p_i)v(x_i)$$

حيث مجموع x_i هي النواتج ومجموع p_i احتمالاتها. ويوضح الشكل 15.2 الشكل الذي تتخذه v.



الشكل 15.2: دالة المنفعة وفقًا لنظرية الإمكانات

هكذا تدخل نظرية الإمكانيات استثناءات مختلفة لنظرية المنفعة المتوقعة في بنية النظرية. وعلى سبيل المثال، فإن البرنامجين أ/ ج (وكذلك ب/ د) في المثال الذي ورد تحت عنوان «إخفاقات العقلانية» في موضع سابق من هذا الفصل ليست مصاغة نظريًا بوصفها متكافئة في المرحلة الأولى من تطبيق النظرية بل لأنها تحوي خسارة ومكسبًا على الترتيب. وبما أن الخسائر تعدّ أهم من المكسب الذي يوازيها (كما نرى في شكل دالة القيمة)، فإن أ/ ج (وب/ د) ليسا متكافئين، وأن النظرية صادقة في التنبؤ باختيار المشاركين أ في الاختيار 1، و د في الاختيار 2. تتنبأ النظرية باستثناءات مثل أثر الهبة والنفور من الخسارة وتحيز الوضع الراهن وألغاز كثيرة في التمويل مثل لغز عائد الإنصاف ولغز فائض العوائد ولغز ppp التحولات العنيفة في سعر الصرف.

الخصم المفرط

لدى علماء الاقتصاد افتراض قياسي، وهو أن الناس تزن المنافع المستقبلية بعامل خصم منحدر انحدارًا متضاعفًا (أسيًا) $d(t) = \delta^t$، بحيث يكون بين 0 و 1 تمامًا. ويمكن التعبير عن عامل الخصم δ، في صيغة 1/(1+r) حيث r معدل الخصم. لكن دالات الخصم المفرط البسيطة

من الشكل $d(t) = 1/(1 + kt)$ تنزع إلى التوافق مع البيانات التجريبية أفضل كثيرًا من نموذج الخصم الأُسّي. فالفرد الذي يخصم المنافع خصمًا أسيًا، إذا واجه الاختيار نفسه والمعلومات نفسها يتخذ بالإمكان القرار نفسه الذي سيتخذه حين يحين وقت القرار الفعلي. وبالمقابل، فإن الشخص الذي لديه خصم مفرط غير متسق زمنيًا سيرغب بالإمكان أن يأتي أفعالًا بعيدة النظر في المستقبل، ولكن عندما يأتي المستقبل سيتصرف ضد رغباته الأولى، ويطلب الإشباع الفوري وليست السعادة طويلة الأمد.

وهكذا يفسر الخصم المفرط لغز طبيب الأسنان الذي يصفه إلستر، وكذلك مشكلات مختلفة خاصة بضبط النفس تدخل في القرارات المتعلقة بالمدخرات والاستثمارات التعليمية وعرض العمالة والصحة والتغذية والجريمة وتعاطي المخدرات وآليات الالتزام التي يستخدمها الناس مثل أندية الكريسماس والاستثمار في الأصول غير السائلة (Laibson et al. 1998).

نظرية اللعبة السلوكية

يخالف سلوك المشاركين من البشر في الظروف التجريبية تنبؤات نظرية الاختيار العقلاني أيضًا في مواقف استراتيجية من أوجه عدة، كما رأينا. وتقوم نظرية اللعبة السلوكية على هذه النتائج مع عدد من التعديلات على نظرية اللعبة القياسية. ومن هذه التعديلات افتراض التفضيلات الاجتماعية. فالفكرة هي أن الناس لا يهتمون بعوائدهم فقط بل بعوائد اللاعبين الآخرين أيضًا. وقد عرضنا نظرية الإنصاف عند فهر وشميت في الفصل الرابع. ونكرر هنا فنقول إن دالة المنفعة لألعاب الفردين عندهما (Fehr and Schmidt 1999: 822) لها الشكل التالي:

$$U_i(x) = x_i - \alpha_i \max\{x_j - x_i, 0\} - \beta_i \max\{x_i - x_j, 0\}, i \neq j,$$

حيث مجموع x هي مجموع العوائد المالية للاعبين i، و j و β و a مؤشران لقياس مدى التأثير أو التباين التمييزي الإيجابي أو الانتقاص من منفعة اللاعب. فإذا أمكن قياس مجموع β ومجموع a الخاصة باللاعبين، أمكن استخدام دالة المنفعة للتنبؤ بالاختيارات في السياقات الإستراتيجية.

تجري نظرية اللعبة السلوكية تعديلًا آخر وهو نبذ افتراض الاتساق المتبادل الذي ينطوي عليه مفهوم حل توازن ناش. ولنأخذ لعبة مسابقة الجمال مثلًا. يختار اللاعبون رقمًا بين صفر و100 واللاعب صاحب الرقم الأقرب في القيمة المطلقة إلى 3/2 مثل المتوسط يكسب الجائزة. وتوازن ناش في هذه اللعبة صفر. نفترض أن لاعبًا يعتقد أن اللاعبين الآخرين يختارون عشوائيًا بحيث يكون متوسط التخمين بين اللاعبين الآخرين 50، فهو بذلك سيختار 33، فإذا فكر اللاعبون الآخرون بالطريقة نفسها، كانت أفضل استجابة لتلك الاستراتيجية اختيار 22. يستمر هذا التفكير هابطًا حتى الصفر. وفي الاختبارات التجريبية لهذه اللعبة يختار أغلب اللاعبين إما 33 أو 22 لكنهم لا يستمرون في هذا التفكير التدريجي إلى أبعد من هذا. وقد طرحت قواعد لاتخاذ القرارات لفهم هذه الاختيارات في ألعاب المرة الواحدة أو المرحلة الأولى من الألعاب المتكررة (انظر على سبيل المثال Stahl and Wilson 1995; Costa-Gomes et al. 2001; Camerer et al. 2003.). كما يبذل جهد كبير في نطاق نظريات التعلم في الألعاب (لعرض عام انظر Camerer 2003 الفصل 6).

الأبوية الليبرتاريانية

النظرية

تعلمنا من علم الاقتصاد السلوكي أن الناس غالبًا يسيئون الاختيار ـ لأنهم يعجزون عن تحديد ترتيب تفضيلاتهم أو يسيئون الحكم على الاحتمالات أو بسبب ضعف إرادتهم. وفكرة الأبوية الليبرتاريانية ببساطة هي أن اختيارات الناس يمكن التلاعب بها بلطف بطرق تجعلهم أحسن حالًا دون تقييد مدى الخيارات المتاحة لهم. ومن ناحية أخرى، يقال إن السياسات التي يدعو إليها ثالر وسنستاين أبوية لأن هذين المؤلفين «يدعوان إلى الجهود الواعية من قبل مؤسسات في القطاع الخاص والحكومة أيضًا لتوجيه اختيارات الناس في اتجاهات تحسن حياتهم». وفي رأيهما تكون السياسة «أبوية» إذا حاولت التأثير في الاختيارات على نحو يجعل أصحاب الاختيار أحسن حالًا، حسب حكمهم بأنفسهم (التوكيد في الأصل (T&S 2008:5). ومن جانب آخر، فإن السياسات التي يدعوان إليها توصف بالليبرتاريانية حيث «تؤكد عمومًا أن الناس أحرار فيما يفعلون، وفي نبذ الترتيبات غير المرغوبة إن شاءوا» (S&T 2008:5).

كيف يكون الناس أحـرارًا فيما يفعلون لكن اختياراتهم في الوقت نفسه تتأثر بصناع السياسة ومديري المشروعات الخاصة الخيرين؟ يلجأ ثالر وسنستاين في دفاعهما عن موقفهما إلى مفهوم هندسة الاختيار. فالاختيارات بالضرورة تتم في سياق أو بيئة. فإذا اخترت الفراولة على الموز، فإنك لا تفعل هذا في فراغ (وحتى الفراغ سيمثل بيئة خاصة) بل في سوق كبيرة تعرض فيها الفواكه بطريقة معينة أو من قائمة مطعم يظهر فيه في مكان معين. فإذا لم تختر شيئًا سيكون شيء آخر معد مسبقًا (مثل طبق التحلية المعتاد ـ كعكة الشوكولاتة ـ في وجبة من ثلاثة أطباق كان بيدك أن تستبدل بها فاكهة من اختيارك لكنك لم تفعل.) وفي كل مرة ستوصف الخيارات أو «يعلن عنها» بطرق معينة، وهكذا.

هكذا يرى ثالر وسنستاين أن سياق الاختيار مهم يؤثر في القرار الذي يتخذ فيه. فالأصناف التي توضع بمستوى العين أو بالقرب من طاولة الدفع في المتاجر الكبرى أقرب إلى أن تُختار من الأصناف الموضوعة في مواقع أقل بروزًا بصرف النظر عن ماهية هذه الأصناف. تبدي أفعال الناس غالبًا قصورًا ذاتيًا وانحيازًا للوضع الراهن. بحيث يكون للاختيار المعتاد تأثير مهم فيما سينتهي إليه اختيار الناس. وقد ضربنا سابقًا مثالًا على تأثير التأطير في اختيارات الناس. نفترض الآن أنك لست مشاركًا في تجربة يجب أن تختار فيها سياسات تتعلق بإنقاذ حياة بشر أو قتلهم بل مريض يعطيه طبيب خيارات علاجية:

> يقول الطبيب: «من بين مائة مريض أجريت لهم هذه العملية مازال يعيش 90 شخصًا بعد خمس سنوات». ماذا تفعل؟ فإذا طالعنا الحقائق بطريقة معينة، فإن قول الطبيب مريح الى حد كبير، ولعلك تجري العملية.
>
> لكن افترض أن الطبيب صاغ رده بطريقة مختلفة بعض الشيء. نفترض أنه قال: «من بين مائة مريض أجروا هذه العملية مات عشرة بعد خمسة أعوام». فإن كنت مثل أغلب الناس، ستبدو مقولة الطبيب مزعجة إلى حد بعيد، وربما لم تجر العملية. (T&S 2008: 36)

الخطوة الأولى في حجة ثالر وسنستاين أن سياق الاختيار أو بيئته تؤثر فيما يقرره الناس من اختيارات. الخطوة الثانية رأيهم أن الناس لا يختارون دائمًا اختيارات تنفعهم، ولهذه الخطوة وجهان. يفترض ثالر وسنستاين، أولًا، نوعًا من نظريات «التفضيل المنقى» في السعادة (انظر الفصل 12). يتضح هذا من تعريفهما التدخل الأبوي المذكور سابقًا أي أنه يستهدف

تحسين اختيارات الناس حسب حكمهم بأنفسهم. ولنا أن نفسر هذا بأن الاختيار يعزز الرفاه بشرط أن يكون اختيار الفرد له بعد إحاطة كاملة وانتباه وتصرف وفق التفضيلات بعيدة النظر المتحررة من التحيزات وما إلى ذلك. وهكذا، يرفض ثالر وسنستاين النظريات البديلة في السعادة من الهيدونية (نظرية اللذة) التي يتخذها علماء اقتصاد سلوكيون آخرون (من أبرزهم دانييل كانيمان ورفاقه) وكذلك نظريات القوائم الموضوعية. وهذا أمر مهم لأن الأصعب كثيرًا تقديم الأدلة على ادعاء من يقول إن سياسة معينة تعزز سعادة الشخص عندما تكون هذه السعادة متمثلة فيما يمكن أن يختاره ذلك الشخص إذا توافرت المعلومات الكاملة، وما إلى ذلك، وليس عندما تتمثل السعادة مثلًا في الصحة وغيرها من الوظائف الموضوعية. وإن فضل الفراولة على كعكة الشوكولاتة بالنسبة إلى صحة الشخص أمر واضح، ولا يكون اختيار الشخص في ظل ظروف مثالية إلى حد ما بالوضوح نفسه إذا اختار بالفعل كعكة الشوكولاتة.

ثانيًا، اعتقاد ثالر وسنستاين بوجود دليل على أن الناس يختارون أشياء لم يكونوا ليختاروها إن توافرت لهم المعلومات أو قوة الإرادة. وهكذا، ورغم عدم توافر الدليل الدامغ، لنا أن نرى بعض الاعتبارات المؤيدة للادعاء. وعلى سبيل المثال، فعند مناقشتهما سياسة «ادخروا المزيد للمستقبل»(وسننظر فيها تفصيلًا لاحقًا) يقول ثالر وسنستاين إن (T&S 2008: ch 6):

- الأمريكيين يدخرون قليلا، بشكل مطلق (معدل المدخرات الشخصية في هبوط منذ السبعينيات وبلغ مستويات سالبة في الألفينيات).
- تكاليف قلة الادخار أعلى من تكلفة كثرة الادخار (فالأسهل مثلًا أن يتقاعد المرء مبكرًا من أن يجد عملًا بعد بلوغ سن التقاعد).
- من الناس من لا يشارك مطلقًا في أي خطة تقاعد.
- يقول بعض الناس إنهم يدخرون قليلًا جدًا، فمثلا 68% من المشاركين في خطط ادخار ((k) 401) يقولون إن مدخراتهم منخفضة جدًا.

الخطوة الثالثة الأخيرة هي فكرة التأثير غير المحسوس في سياق الاختيار أو بيئته حتى يختار الناس على نحو ما كانوا سيختارون ما اختاروه لو لم يتعرضوا لأخطاء في اتخاذ القرار. ويسمى ثالر وسنستاين هذه التلاعبات «الوكزات». والوكزة تحديدًا هي «أي جانب من هندسة الاختيار يغير سلوك الناس تغيرًا قابلًا للتنبؤ دون حظر أي اختيار أو إحداث تغيير كبير في دوافعهم الاقتصادية» (T&S 2008: 6) وعنما يتاح التلاعب ببيئة بحيث

تؤثر في اختيارات الناس تسمى البيئة «هندسة الاختيار» والشخص الذي يحدث التلاعب «مهندس الاختيار».

يتمثل جزء «الأبوية» في فكرهما في أن الوكزات ينبغي أن (أ) تتدخل في الاختيارات، و(ب) تستهدف تعزيز سعادة صاحب الاختيار. والجزء «الليبرتارياني» في أن الوكزة ليست سوى «وكزة» وليست «دفعة» أو «سيطرة» صريحة، فالوكزات (ج) لا تخفض عدد الخيارات المتاحة، ولا تحدث تغيرًا ضخمًا في التكاليف المرتبطة بالبدائل. وفيما يلي سأقصر وصف التلاعب بالاختيار على البيئات التي تستوفي «وكزات» (أ) ـ (ج) (ولعل هذا يخالف استخدام ثالر وسنستاين للمصطلح، كما سيرد). وسنرى كيف يطبق هذا باستخدام عدد من الأمثلة النموذجية التي يضربها ثالر وسنستاين.

أمثلة

كافيتريات كارولاين

يطلب المؤلفان من القارئ تصور صديقة خيالية هي كارولاين تدير الخدمات الغذائية لمنظومة مدرسية بمدينة كبيرة، وعليها أن تقرر هل تعطي مديري كافتيريات المدارس تعليمات محددة عن طرق عرض أصناف الطعام، وأي التعليمات تعطيهم، وهي تعلم أن إعادة تنظيم الكافيتريات سيمكنها من رفع استهلاك أصناف الطعام بنسبة تبلغ 25% أو خفضها فهل تتدخل؟ وإن فعلت، فما الطريقة؟ وهي تفكر في الخيارات التالية (T&S 2008: 2):

1. ترتيب الطعام لصالح الطلاب تمامًا، أي وضع كل شيء في الاعتبار.
2. اختيار الطعام عشوائيًا.
3. تحاول ترتيب الطعام لجعل الأطفال يختارون الأطعمة نفسها التي يختارونها بأنفسهم.
4. تعظيم مبيعات الأصناف من الموردين المستعدين لتقديم أكبر الرشاوى.
5. تعظيم الأرباح لا غير.

بهذا تكون كارولاين مهندسة اختيارات، وستكون متوافقة مع مفاهيم الأبوية الليبرتاريانية إذا اختارت (1) بدون تقييد عدد الخيارات المتاحة للأطفال. فإذا كان أكل الفواكه مثلًا خيرًا لهم، وجهت المديرة إلى وضع الفواكه عند مستوى العين، وقريبًا من طاولة الدفع، مع إمكانية شراء

الحلوى من الكافيتريا، لكن إيجادها أقل سهولة.

أحب أن ألفت الانتباه إلى ثلاثة ملامح مهمة في حالات الوكز النموذجية. أولًا، في حالات مثل كافيتريات كارولاين، مسألة احتمال عدم التدخل ليست مفهومة. ولها بالطبع ألا تعطي مديري الكافيتريات أية تعليمات. لكن عدم التدخل في هذه الحالة سيكون تدخلًا لأن الكافيتريات ستعرض أصناف الطعام بطرق تؤثر في سعادة الأطفال. ثانيًا، إن طريقة ترتيب أصناف الطعام تؤثر بالفعل في سعادة الأطفال. أما في عالم مثالي، فلا يؤثر في اختيار المرء وضع الصنف عند مستوى العين أو فوقه أو تحته قليلًا. لكنه هنا يؤثر تأثيرًا كبيرًا. ثالثًا، الأقرب أن كافيتريا المدرسة تتصف بالاحتكارية في تزويد الأطفال بالطعام. ورغم أن ثالر وسنستاين لا يناقشان هذا الجانب تفصيلًا، لكن توافر منافذ البيع بالتجزئة التي تمنح المستهلكين الاختيار بينها من حيث المبدأ يصنع فرقًا. لكن المدارس في الواقع بها كافيتريا واحدة إما يشتري الطلاب طعامهم منها أو لا يأكلون.

في ظل هذه الظروف، يبدو بالفعل أن الخيار (1) اختيار معقول. ولعل الخيار (2) ليس في صالح طلاب المدارس التي ترتب فيها أصناف الطعام على نحو يجعل أقل الأصناف صحة الأقرب إلى الاختيار. وسيكون الاختيار (3) جيدًا من حيث المبدأ، لكن ترتيب الأصناف في الكافيتريا سيؤثر في الاختيار، فمن الصعب تحديد ما كان الأطفال «سيختارونه بأنفسهم». ويبدو الخياران (4) و(5) مجحفين لأن الكافيتريا تحتكر توريد الطعام. وخيار (4) تحديدًا به مسحة عدم شرعية لكن الحقيقة أن ما يسمى «مصاريف مكان العرض» -وهي مبالغ يدفعها منتجو الأغذية لشراء (أنواع محددة من) مساحة على الأرفف في متاجر البيع بالتجزئة- قد صار الآن ممارسة معتادة.

خطط ادخار 401(k)

و 401 (k) نوع من حساب مدخرات التقاعد في الولايات المتحدة. وهو تحديدًا عبارة عن خطط اشتراكات محددة باشتراكات سنوية حدها الأقصى 17 ألف دولار (حاليًا [2012]). والتوفير في حساب 401 (k) جذاب لأن الاشتراكات تخصم من الضرائب والتراكمات مؤجلة الضرائب، وفي حالات كثيرة يدفع صاحب العمل على الأقل ما يعادل جزءًا من اشتراكات الموظف، وبرغم أن الانضمام إلى إحدى خطط ادخار 401 (k) يبدو شديد النفع للموظف، فإن حوالي 30% ممن يحق لهم الانضمام إليه لا يفعلون. ترى بعض فئات الموظفين أن عدم الانضمام إهدار للمال حرفيًا، ففي

ظروف معينة، فبإمكان الموظفين الانضمام فورًا، وسحب اشتراكاتهم دون غرامة مع الاحتفاظ بما دفعه صاحب العمل. مع هذا، تكشف دراسة أن حوالي 40% من الموظفين الذين يحق لهم الانضمام لا ينضمون إلى الخطة مطلقًا أو لا يدخرون ما يكفي للحصول على المكافئ الكامل الذي يدفعه صاحب العمل (T&S 2008:108).

رأينا سابقًا بعض أسباب الاعتقاد أن الناس لا يدخرون ما يكفي من تلقاء أنفسهم. وحل ثالر وسنستاين هو تغيير القاعدة الشائعة. فالقاعدة الشائعة هي عدم الانضمام. وعندما يصير الموظفون مؤهلين للانضمام، يتلقون نموذجًا يملؤونه. وعلى الراغبين في الانضمام تقرير المبلغ المدخر وكيفية تخصيص استثماراتهم على الصناديق في الخطة. ولكن بسبب القصور الذاتي، أو تحيز الوضع الراهن، يعجز كثير من الراغبين في الانضمام عن ملء النماذج المطلوبة. لذلك يقترح المؤلفان أن يتلقى الموظف إشعارًا بمجرد تأهله بأنه سيسجل في الخطة، إلا أن يملأ نموذجًا يقول فيه صراحة إنه يرفض الانضمام. وقد أثبت الانضمام التلقائي أنه طريقة فعالة لزيادة معدل الانضمام في خطط الاشتراك المحدد في الولايات المتحدة (T&S 2008: 109).

هذا مثال آخر لتدخل (تغيير القاعدة من عدم الانضمام إلى الانضمام) يستهدف تعزيز سعادة متخذ القرار (لأن أغلب الناس يريدون فعلًا الادخار، لكنهم يخفقون بسبب القصور الذاتي وتحيز الوضع الراهن) دون خفض عدد الخيارات المتاحة أو رفع تكلفة البديل بنسبة تعجيزية: يستطيع الموظفون الخروج بسهولة.

وفر أكثر غدًا

«وفر أكثر غدًا» شكل آخر من الوكز، يستهدف رفع معدلات الاشتراك عن مستوى الانضمام. ينزع الموظفون المنضمون إلى الالتزام بمعدل الاشتراك الأساسي المنخفض. لكن «وفر أكثر غدًا» مصمم لرفع معدلات الاشتراك على أساس المبادئ التالية (T&S 2008: 109):

- يقول مشتركون كثر إن عليهم زيادة مدخراتهم، وهم ينون هذا ولا ينفذونه.
- الالتزام بقيود ضبط النفس أسهل إن تأجلت إلى وقت ما في المستقبل (ينوي كثير منا اتباع حمية غذائية في وقت قريب، ولكن ليس اليوم).

- النفور من الخسارة: يكره الناس أن يقل مبلغ رواتبهم.
- وهم النقد: تحسب الخسائر بالدولارات الاسمية (أي دون تكيفها مع التضخم، إذ تعتبر قيمة الدولار في عام 1995، هي نفسها قيمته في 2005).
- للقصور الذاتي دور قوي.

فكرة البرنامج الرئيسة إنشاء توازٍ زمني بين زيادة الاشتراك وزيادة المرتب. وبهذه الطريقة لا يرى المشاركون أبدًا أن المبالغ التي يتقاضونها تنخفض، ولا يرون اشتراكات المعاش خسائر. وما أن ينضم موظف إلى البرنامج، حتى تتزايد مدخراته تلقائيًا، وهكذا يُستخدم القصور الذاتي لزيادة المدخرات بدلًا من منع المدخرات. ولكن إذا قرر الموظف الخروج، له ذلك بتكلفة منخفضة.

وكزة أم ليست وكزة؟

ينبغي التمييز بين التدخلات المفضلة التي تعزز الرفاه وعدد من المحاولات البديلة الواضحة الساعية إلى التأثير في السلوك أي ليست وكزات. ولننظر تحديدًا في الإقناع العقلي من خلال الدعاية الاجتماعية والأوامر المباشرة أو أشكال الحظر والدعاية الخفية.

الدعاية الاجتماعية

تنفق حكومات كثيرة المال على حملات الدعاية التي تستهدف التأثير في اختيارات الناس. فبعد موجة الحر التي اجتاحت أوروبا في عام 2006، مثلًا، انتشرت في شبكة مترو الأنفاق في لندن ملصقات تنصح الناس بحمل زجاجة ماء للمساعدة في تخفيض حرارتهم. هل مثل هذه الحالات وكزات للدعاية الاجتماعية؟ الإجابة: الأمر مشروط. يناقش المؤلفان عددًا من الحملات بنغمة تأييد، ويسميان بعض اللافتات أو الشعارات وكزات. ومن أمثلة ذلك «لا تعبث في تكساس» التي سعت في الأصل إلى تقليل تناثر القمامة في الطرق السريعة. فلماذا يعد هذا الشعار وكزة؟ (انظر: T&S 2008: 109)، ولا تعد (بالضرورة) الملصقات التي تنصح الناس بحمل زجاجة ماء في مترو الأنفاق وكزة؟ سبق حملة «لا تعبث في تكساس» حملات واسعة، حاولت إقناع الناس أن الامتناع عن إلقاء المهملات واجب وطني، فلم تفلح. والواضح أن المعتادين على إلقاء المهملات لم يرحبوا بأن توجههم بعض النخب الحكومية إلى تغيير سلوكهم، فكان من البدائل المطلوبة أن يخاطب من يلقي القمامة بلهجة حازمة مع استفزاز الفخر بالانتماء إلى تكساس.

هكذا تختلف الوكزات عن أشكال الدعاية الاجتماعية التي تستهدف الإقناع العقلي للمخاطبين في أنها تستغل شيئًا من التحيز أو اللاعقلانية. فإن الشعار وإعلانه الأول الذي ظهر فيه أعضاء فريق كرة القدم الأمريكية دالاس كاوبويز جعل الامتناع عن إلقاء القمامة خيارًا «مميزًا». وقد نجح هذا في إنجاز المهمة وليس خطاب الواجب الوطني العقلاني.

وعلى خلاف هذا، فإن حملة مترو أنفاق لندن هي حملة تسعى بالأساس إلى الإقناع. فإن الملصق A0 مليء بالكتابة التي تقدم نصائح مختلفة عما ينبغي عمله عندما يكون الجو حارًا، وتفسر السبب. ليست هذه وكزة بل هي تخاطب العقل.

الأوامر المباشرة والمحظورات

ربط حزام السيارة إجباري في أغلب الدول، وهذا أمر طيب على الأرجح. وتنال فكرة أن ربط حزام السيارة ينقذ حياة الناس قبولًا واسعًا. وأغلب قائدي السيارات ليس لديهم ميول انتحارية على الأرجح، وعلى ذلك فإنقاذ أرواحهم يعزز سعادتهم. مع هذا، هل تمثل قوانين ربط حزام السيارة وكزة؟ وإجابة هذا السؤال أشد تعقيدًا مما قد يبدو لأول وهلة، لأن السياسات التي تسد باب البدائل تمامًا قليلة. قانون حزام السيارة يجرم عدم الالتزام به، لكن الغرامة وغيرها من العقوبات يمكن أن تعد تكلفة مفروضة على اختيار البديل غير القانوني. فهل ما تسمى «الحرب على المخدرات» جهد مشترك ضخم لوكز الناس حتى يقللوا استعمال العقاقير المخدرة؟

الحدود هنا سائلة بعض الشيء. لكن السياسات التي تتوافق مع الأبوية الليبرتاريانية لا يمكنها إحداث تغيير كبير في الحوافز الاقتصادية، وهذا سبب لعدم اعتبار قوانين ربط حزام السيارة وغيرها من الأوامر المباشرة أو المحظورات وكزات، فهي تزيد التكلفة المرتبطة بأنواع معينة من السلوك زيادة ضخمة. ليس بين تكلفة ملء نموذج للخروج من خطة ادخارية، وبين الدولارات العشر، الغرامة المقررة في ميسوري وبنسلفانيا وويسكنسون لعدم ربط حزام السيارة فاصل حاد، ولكن توجد حالات نموذجية على الجانبين. وعليه، فبعض السياسات وكزات واضحة وغيرها شيء آخر بكل وضوح. ويوجد اختلاف آخر في الحالات المعروضة هنا، في أن الأوامر المباشرة والمحظورات لا تستغل تحيزًا أو لا عقلانية لدى صاحب الاختيار، فهي توصي بسلوك أو تمنعه دون الاهتمام بنفسية الخاضعين للقانون.

الدعاية الخفية

الدعاية الخفية لون من الدعاية لا يعيه المستهلكون، فإيحاءات مثل «كل فيشار» أو «اشرب كوكاكولا» داخل فيلم مثلًا، يمكن عرضها على الشاشة لمدد أقصر من أن يلاحظها المشاهدون بوعي، ويثير الخلاف حول إمكانية تأثير هذا النوع من الدعاية على السلوك (Pratkanis and Greenwald 1988)، لكننا سنفترض أنها تؤثر. فهل تقر الأبوية الليبرتاريانية الدعاية الخفية؟ الإجابة بالنفي الصريح وفقًا للمؤلفين. فهما يقران مبدأين تخالفهما الدعاية الخفية: الشفافية والعلانية. فمن ناحية، ينبغي أن تكون الوكزة ظاهرة للفرد الذي يوكز إن بحث عنها. لكن الفكرة الأساسية للدعاية الخفية ألا يكون المشاهد واعيًا بالرسالة التي يتلقاها. ومن ناحية أخرى، يدعو المؤلفان إلى الالتزام «بمبدأ العلانية» عند جون رولز، وهو يحظر على الحكومة اختيار سياسة لا تتمكن من، أو لا تريد، أن تدافع عنها علنًا أمام مواطنيها. ولن يدافع عن الدعاية الخفية التي تغير سلوك المستهلك سوى حكومات قليلة.

القضايا الفلسفية في الأبوية الليبرتاريانية

أغلب التعليقات الفلسفية على الأبوية الليبرتاريانية التي رأيتها تعليقات نقدية شديدة. وسأحاول فيما يلي تقديم عرض منصف لعدد من الاعتراضات التي نجدها في أدبيات الموضوع ومناقشتها.

أهي بالفعل أبوية؟

شكك مؤلفون عدة في أن يكون النهج الذي يدعو إليه المؤلفان نوعًا من الأبوية. يعرف جيرالد دوركين المفهوم كالتالي (G. Dworkin 2010): «الأبوية تدخل حكومة أو فرد في شأن شخص ضد إرادته معتمدًا أو مدفوعًا بادعاء أن الشخص الذي يجري التدخل في شأنه سيتحسن حاله أو يُمنع عنه ضرر». ولهذا التعريف ثلاث سمات أساسية هي وجود التدخل، وأن التدخل يجري ضد إرادة الشخص المتدخل في شأنه، وأنه يهَدف إلى تحسين حال هذا الشخص. ومن الأمثلة النموذجية لفعل أبوي منع شخص بالقوة من عبور جسر غير مأمون، وهذا مثال جون ستيوارت ميل، وهو ناقد شرس للأبوية (Mill 2003 [1859]: 80). لم يعتقد ميل في إمكانية مقايضة حرية شخص، عمومًا، بسعادته:

فإن صالحة البدني أو الأخلاقي ليس ضمانة كافية، فلا يصح إجباره على فعل أو تركه لأن في هذا خيرًا له، أو لأن هذا سيجعله أسعد، أو لأن هذا في رأي الآخرين هو الحكمة أو حق الصواب.

(Mill 2003 [1859]: 73)

يعد الإكراه غالبًا سمة أساسية في الأبوية. لكن الوكزات التي يصفها المؤلفان لا تنطوي على إكراه ظاهر. لذلك، يعتقد جول أندرسون ودان هاوسمان وبرين ويلش أن الوكزات التي ليس بها إكراه يجدر تسميتها أفعال إحسان، وليست أبوية (ولا ينكر أي الكتابين أن تكون الوكزات أبوية .(J. Anderson 2010; Hausman and Welch 2010)

ربما كان وصف هذا التصور بأنه نوع من الأبوية وصفًا مضللًا. بالنسبة إلى الفيلسوف، لكن ثالر (عالم اقتصاد سلوكي) وسنستاين (فقيه قانوني) لا يستخدمان المصطلحات بالطريقة نفسها التي يستخدمها الفلاسفة، ولا يناقض هذا طرحهما. والأمر هنا يتجاوز الخلاف على الكلمات؛ إذ يرى البعض في الأبوية إشكالية أخلاقية لأنها تنطوي على إكراه. فيرى ميل مثلًا أن كل أمثلة الأبوية غير شرعية، إلا أن يكون الشخص الذي يُتدخل في اختياراته ليس أهلًا لاتخاذ القرارات (لأنه طفل أو مخمور). أو عندما لا يكون الشخص على علم كامل (كما في مثال الجسر، إذ يفترض ميل أن الشخص الذي يهم بالمشي على الجسر غير المأمون يريد الوصول إلى الضفة الأخرى سالمًا). فإذا استبعدنا الإكراه، هل يعني هذا أن الوكزات ليست مشكلة من الناحية الأخلاقية؟ وكما سنرى في النقطة الفرعية التالية، لا تُصمم الوكزات لتقييد حرية متخذ القرار، بمعنى أنها لا تسد باب خيارات أخرى، أو تجعلها مكلفة بشكل تعجيزي. وقد قيل إن الوكزات ربما تتدخل في الحريات بالمعنى العام.

الحرية والاستقلالية

إذا كان جزء «الأبوية» في تصور المؤلفين مشكلًا، فإن جزء «الليبرتاريانية» حقل ألغام حقيقي. لا يعتقد أغلب الفلاسفة الذين علوا على التصور بأنه ناجح في وعده بعدم تقييد حريات متخذي القرار. فبرغم عدم تقييد مدى الخيارات المتاحة، أو زيادة التكاليف المرتبطة بها زيادة ضخمة، يقال إن الوكزات تتدخل بالفعل في الحريات التي يفترض أن يتمتع بها الناس. وعلى ذلك حجتان أساسيتان. أولًا، أن الوكزات تتدخل في استقلالية الناس، وإن

لم تقلل حرية اختيارهم، بالمعنى الضيق. ثانيًا، هذا التصور أقرب على زيادة تأثير الحكومة في الأفراد وبالتالي تقييد حريتهم. وسنتناول الحجتين بالترتيب.

لابد من شيء مريب في ادعاءات المؤلفين. إن لم تتدخل الوكزات في ممارسة الفرد حريته كيف تؤثر في اختياراته؟ يقول هاوسمان وويلش إن التوافق المفترض يأتي من فهم مصطلح «حرية» فهمًا ضيقًا بوصفه «غياب العقبات التي تسد الطريق على اختيارات محتملة أو تجعلها أكثر كلفة من حيث الوقت أو عدم الملاءمة أو الرداءة وغيرها» (Hausman and Welch 2010: 124). لكن جانبًا آخر من الحرية، بفهم واسع، يركز على سيطرة الفرد على رغباته واختياراته وسماته، وما إلى ذلك أي استقلاليته. فأقل ما يفعله الوكز المخاطرة بالتدخل في استقلالية المرء، لأن الاختيار الذي كان تحت سيطرة الفرد سابقًا، يكون بعد الوكزة، جزئيًا على الأقل، إرادة محدث الوكزة. يقول هاوسمان وويلش:

> السياسات الأبوية التي يدعو إليها [ثالر و سنستاين]...ربما تهدد سيطرة الفرد على اختياره. فإذا كانت هذه السياسات محاولات لتقويض سيطرة الفرد على تفكيره وقدرته على قياس بدائله بنفسه، فإنها في المقام الأول مهددة للحرية، بالمعنى الواسع، كما أنها إكراه صريح.
>
> (Hausman and Welch 2010: 130)

فإذا لم يذكر المؤلفان قط أن الوكزات التي يدعوان إليها تستهدف «تقويض سيطرة الفرد على تفكيره» وأن أغلب الأمثلة، بخلاف ذلك، تتعلق بمواقف الأفراد فيها، لا يبدون متحكمين بالكامل في اختياراتهم أصلًا (ما يمكن أن يهم بخلاف أن يجد الفرد كعكة الشوكولاتة عند مستوى العين أو فوقها بقليل أو تحتها) لذلك ينبغي استقبال هذه الفقرة بشيء من التحفظ. فمن غير المرجح أن تقلل وكزة واحدة استقلالية الأفراد بدرجة مؤثرة أخلاقيًا.

لكن الوكز يمكن أن يؤثر في الاستقلالية تأثيرًا كبيرًا من طريقين. أولًا، نفرض أن الوكز الذي يستهدف تعزيز سعادة متخذي القرار صار المعيار (راجع Bovens 2009). فبعد عملية طويلة من تصنيع مواقف الاختيار ستصير أغلبها مصممة تصميمًا ذكيًا، وبذلك في المتوسط تعزز سعادة متخذي القرارات. فإن حدث هذا فإن متخذي القرارات لن يبذلوا قصارى جهدهم للوصول إلى قرارات جيدة بأنفسهم لأنهم سيعتمدون على جهات خارجية (الحكومة أو أصحاب الأعمال أو غيرهم) لتكوين تصور عما فيه

مصلحتهم، وبذلك تضيع استقلاليتهم. فإذا كان الأمر هكذا، لقوضت الليبرتاريانية نفسها. فمن السمات الجوهرية لهذا النهج أن الوكزات تعزز سعادة متخذي القرارات حسب حكمهم؛ فإن لم يتوافر معيار للحكم، أي مفهوم متخذي القرارات عما فيه صالحهم، لم يعد لتلاعب هندسة الاختيار دور في تعزيز سعادةِ أحد. بمعنى أن هذه الإجراءات لم تعد وكزات. كذلك، ينبغي لنا التحذير من الإفراط في استخدام هذا النهج، لأنه يبعد الناس تدريجيًا عما فيه صلاحهم. ويدفعهم إلى الاعتماد على غيرهم، وإن الأبوية الليبرتاريانية، على الأقل، لا يمكن أن توجد مع استقلالية الأفراد.

ثانيًا، ربما قللت الوكزات من الاستقلالية المرتبطة بالسياسات البديلة التي تستهدف زيادة استقلالية الناس بتعزيز معرفتهم وسيطرتهم على القرارات، وما إلى ذلك. وأظن أن هذا ما يقصده هاوسمان و ويلش، فهما يقترحان مثلًا ألا تتلاعب كارولاين بطريقة عرض الأطعمة، وأن تستخدم لوحات تحوي معلومات عن القيمة الغذائية لكل صنف من الطعام (Hausman and Welch 2010: 129). بهذا يصير رواد الكافيتريا أكثر علمًا، وبالتالي أشد استقلالية في قرارات اختيار طعامهم. ويسمي المؤلفان هذه الاستراتيجية البديلة للتأثير على اختيارات الناس «الإقناع العقلي»، ويقولان عنه:

> يحترم الإقناع العقلي الحرية الفردية وسيطرة الفاعل على عملية اتخاذ القرار. أما الخداع الذي يقيد الخيارات المتاحة، أو يشكلها، فيخاطر بحصار إرادة الفرد... الإقناع العقلي هو طريق الحكومة الأمثل للتأثير في سلوك المواطنين.
>
> (13-Hausman and Welch 2010:130)

أوافق على أن الإقناع العقلي أحد بدائل الوكز، ولعله استراتيجية جيدة للتأثير في الناس غالبًا، إن كان هذا غرض المرء، كما أتفق مع هاوسمان وويلش في قلقهما من الأخطار المحتملة على الاستقلالية. لكنني أعتقد أنهما يتجاهلان مقدمة مهمة في حجة ثالر وسنستاين. يبدأ المؤلفان من منظور الاقتصاديين السلوكيين، وهو أن البشر تقيدهم عقلانيتهم ولديهم قوة إرادة مقيّدة، وهم أنانيون تقيدهم أنانيتهم. وتفنيد هذه المقدمة ممكن بالطبع. لكن إن لم نعارضها، ولا أظن أن هاوسمان وويلش يفعلان، صار الإقناع العقلي استراتيجية أقل جاذبية مما يتصوران.

بما أن ثالر وسنستاين لا يهتمان بمحدودية عنصر المصلحة الشخصية، سنتناول عيبين آخرين هنا. لا يستطيع محدودو القدرات المعرفية والإرادة اتخاذ كل القرارات بالقدر نفسه من الحرص، ولو فعلوا ما أصابوا، وسأوضح السبب بعرض كل عيب على حدة. وأبدأ بضعف الإرادة.

تمثل قوة الإرادة في تصور علماء الاقتصاد السلوكي للنفس البشرية الشحنة في بطاريات قابلة لإعادة الشحن. يتوافر الكثير منها للمرء في البداية، لكن استعمالها يستنفد «البطاريات» حتى تفرغ تمامًا، عندها يعيد المرء شحنها، وتبدأ دورة جديدة. والقرارات الصعبة كثيرة واتخاذها يستنفد قوة الإرادة. فإذا بذل الناس الجهد نفسه في كل قرار يتخذونه، لانتهى بهم الأمر إلى تحسن ضئيل في قراراتهم اليومية، ويأتي هذا على حساب الإخفاق في اتخاذ القرارات الكبرى. وعليه، يعتمد أغلب الناس كثيرًا على ما يشبه الطيار الآلي، وهذا أمر مفهوم. وفي هذه الحالات لا يساعد الإقناع العقلي كثيرًا، لأن المشكلة فيها ليست معرفة الصواب (بالنسبة إلى قيم الشخص ورغباته الأساسية) بل هي أيضًا مشكلة فعل ما يراه المرء صائبًا. يستهدف الإقناع العقلي هذه القيم والرغبات الأساسية. لكن أغلب الناس بالفعل يرغبون في طعام أصح ورياضة أكثر وشراب مسكر أقل، وأن يرسلوا إقراراتهم الضريبية، ورد مستحقات السفر في الميعاد، وتقليل مشاهدة المسلسلات الكوميدية وإرسال المزيد من بطاقات التهنئة بعيد الميلاد (فأنا بالتأكيد أريد هذا).

يختلف الأمر بالنسبة إلى القرارات السيئة التي مصدرها نقص المعلومات. وهنا تؤدي محدودية المعرفة دورًا مهمًا. لا يمكن أن يعرف المرء كل شيء عن كل البدائل التي أمامه، بل غالبًا معرفة هذه البدائل المتاحة نفسها. يستثمر الناس في عملية جمع المعلومات حتى يصلوا إلى حد اتخاذ قرار «جيد بما يكفي». يسمي هربرت سايمون هذا «تعظيم الإشباع» مثل «تعظيم» [المنفعة] (Simon 1959). يفترض أن كارولاين وضعت لافتات تحوي معلومات غذائية عن كل أصناف الطعام بالقرب منها، هل تحسن هذه الاستراتيجية قرارات عملائها؟ سيعني ذلك لهم معيارًا إضافيًا - إلى جانب الطعم المتوقع والعرض وسهولة الحصول عليه - تأتي القيمة الغذائية وهي متعددة الأبعاد - بروتين، كربوهيدرات، دهون، ألياف، فيتامينات - ولكل منها معايير متعددة الأبعاد - مثل قدر البروتين، وهل هو حيواني أم نباتي وهكذا. وإن تحديد التفضيلات بين هذه الأبعاد هو نفسه هم كبير، بالإضافة إلى حساب الاختيار الأمثل. فلا عجب إذن

أن يستخدم الناس العاديون عمليات استدلال عند اختيار الطعام. وقد كان الطعم يستخدم دليلًا جيدًا على القيمة الغذائية. لكن اليوم يشيع إنتاج الأغذية صناعيًا باستخدام دهون كثيرة وسكر كثير في كل شيء تقريبًا. وعليه، فالطعم الجيد لم يعد مؤشرًا على جودة الطعام. وحتى الآن لا توجد استراتيجيات جيدة وبسيطة للتعامل مع الأطعمة المصنعة بنسبة كبيرة. وإن تقديم وكزات لمن لا يريدون أن يصيروا خبراء في علم التغذية، ربما لا يكون شيئًا سيئًا من هذا المنظور.

في الأمر جانب يرتبط بالعدالة أيضًا. فكلما زاد الفقر ساء القرار، لأن الفقراء يواجهون صعوبات في المقايضة أكثر من الميسورين. فقرار الميسور حول مكان تناول عشائه، ربما يكون في الاختيار بين مطعم إيطالي وآخر صيني، أو في مطعم صغير. أما الفقير فعليه أن يقرر بين أفضل بدائل استخدام المال وقرارات أخرى كثيرة، بالإضافة إلى قرار تناول الطعام خارج البيت من أساسه. وبالنظر إلى القيود المعرفية التي لدينا جميعًا، فكلما تعقد القرار ساء الأداء المتوقع. لذلك ربما يتسبب الفقر في قرارات سيئة (Spears 2010). من هنا، ربما تساعد الوكزات الجميع، لكنها أنفع للفقراء الذين يواجهون قرارات أصعب.

يثير تيل غرون- يانوف قضية مختلفة. فهو قلق من تجاوز سلطة الحكومة ما فيه صالح مواطنيها. وهو يقول تحديدًا:

> وعلى ذلك، فإن الحكومة التي تطبق هذه السياسات تزيد من سلطتها الاستبدادية على مواطنيها. وإن زيادة السلطة الاستبدادية تعني زيادة في «استباحة قابلية التدخل» لدى المواطنين (Pettit:1996, 577)، وهذا ظرف كاف لانخفاض حرية هؤلاء المواطنين (انظر Pettit:1996, 579) فإن مجرد فرض تطبيق هذه السياسات يقلل الحرية، وفقًا لأي موقف ليبرالي معتبر.
>
> (Grüne-Yanoff 2012: 638)

يبدو هذا القلق غريبًا لأن حالات الوكز النموذجية ليس بينها ما يقتضي زيادة في «القوة الاستبدادية على المواطنين» من طرف الحكومة. صحيح أن كارولاين مسؤولة عن كافيتريات تديرها الحكومة «وتستباح قابلية التدخل فيها لدى الأطفال». أما في المثالين الآخرين اللذين عرضتهما، فإن مهندسي الاختيار هم أصحاب الأعمال، وكثير منهم أعمال خاصة وليست الحكومة. صحيح أن الحكومة تستطيع السيطرة على مديري الكافيتريات، سواء كانوا موظفين

حكوميين أم لا بحيث يصممون شكل الكافيتريا بطرق معينة، وبالتالي تفرض على كل أصحاب الأعمال تغيير الأعداد المفترضة. لكن ثالر وسنستاين نادرًا ما يدعوان إلى تشريع جديد، وعندما يفعلان، تبدو اقتراحاتهما أشد اتساقًا مع المبادئ الليبرتاريانية، فهما على سبيل المثال يشترطان الكشف عن معلومات معينة بطرق معينة (انظر 4- T&S 2008, 93) .

يجوز لنا اعتبار مشروع ثالر وسنستاين مشروعًا يقدم توصيات للحكومة بالأساس لكي تفرض على كل مهندسي الاختيار في مجالات معينة تصميم بيئات اختيار بطرق متسقة مع مفاهيم المؤلفين. فهل هذا يبعث على القلق كما يتصور غرون-يانوف؟

أكرر أن مقدمة أساسية قد أغفلت هنا. فعندما لا يمكن تجنب هندسة الاختيار، لا نواجه الاختيار بين تدخل الحكومة أو الامتناع عن التدخل، بل الاختيار بين تدخل الحكومة أو تدخل غيرها. والأغلب أن مهندسي الاختيار الحقيقيين يهتمون بأرباح الشركات وليس برفاه المستهلكين. والأمثلة لا شك كثيرة. وسأناقش أحدها.

كُتب قدر كبير من هذا الفصل أثناء مهرجان موسيقى جاز بحر الشمال في روتردام. وأنا أحب هذا المهرجان لجودة فنانيه وجودة عروضه. لكن طريقة تنظيم الخدمات الغذائية لا يمكن وصفها إلا بأنها حالة وكز عكسي ضخمة، تستهدف دفع رواد المهرجان إلى استهلاك أكثر مما يريدون من طعام وشراب. فوسيلة شراء الطعام والشراب الوحيدة عملات خاصة تُشترى من أكشاك أو آلات. وبرغم إمكانية تحويل هذه العملات الخاصة مرة أخرى إلى نقود فورًا، أو عند نهاية المهرجان، فإن النفور من الخسارة يجعل المرء يشعر كأن المال ضاع بمجرد شراء العملات الخاصة، فيفضل أن يشتري بها طعامًا وشرابًا. كما أن المال المسترد لاحقًا قيمته أدنى من سعر الشراء الأول.

ربما يسوغ منظمو المهرجان نظام العملات الخاصة بادعاء أنه يسهل شراء الأطعمة والمشروبات لان أكشاك الطعام لن تضطر إلى التعامل بالنقد ورد باقي المدفوع، وبذلك ينتفع المستهلكون بقصر الطوابير وسرعة الحصول على الطعام والشراب. لكن هذه النتيجة يمكن تحقيقها باتباع سياسة «لا باقي»، وتوفير أكشاك وماكينات للفكة. فبعض الحافلات في الولايات المتحدة تتبع سياسة «لا باقي» للسبب نفسه. ويستطيع المنظمون أيضًا أن يوجهوا الباعة إلى تحدي أسعار الأصناف بمضاعفات الخمسين سنتًا، فالأسعار كلها حاليًا من مضاعفات واحد وربع يورو.

سنجد حالة وكز عكسي أخرى في بيع العملات الخاصة بمضاعفات أربعة، مرة أخرى، يجوز نظريًا شراء كوب ماء واحد بعملة واحدة، بشراء أربع عملات، واسترداد ثلاث منها وكوب ماء مقابل الرابعة، لكن من سيفعل هذا. ثم يأتي غياب الشفافية في الأسعار، فنحن لا نعرف إطلاقًا تكلفة العملة الواحدة. وفي عامنا هذا لم يكن تحديد السعر صعبًا لأن العملات الأربعة تباع بعشرة يورو. وإن صحت ذاكرتي، كان سعر العملات الأربعة العام الماضي 9.6 يورو. فهل بهذا السعر تستطيع أن تحدد لي تكلفة الطبق الذي يباع بخمس عملات ونصف، ثم تستمتع بالموسيقى.

تعلن الأسعار كلها بالعملات الخاصة فقط. وبرغم أن هذه العملات هي أداة التعامل الوحيدة، فمن السهل إدخال المقابل باليورو في قائمة الطعام لأن أسعار صرفه ثابتة. وهكذا، فإن تغليف الأسعار بالغموض أحد طرق دفع الناس إلى زيادة الاستهلاك.

ذكرنا في الفصل 13 أن عددًا من الفلاسفة والعلماء الاجتماعيين ينعون اتجاه جوانب جديدة من حياتنا تدريجيًا إلى اكتساب الصفة التجارية، ومهرجان موسيقى جاز بحر الشمال مثال على ذلك الاتجاه. كان المهرجان منذ بضع سنوات، إذ يعقد في مدينة هاغ، مهرجانًا للموسيقى فقط. أما اليوم، فنشعر أن الموسيقى مجرد مسوغ لأكل أي شيء: من المحار إلى جبن الفوندي السويسري إلى اللفائف المقلية الفيتنامية إلى الفطائر الهولندية، يليها احتساء شراب من أحد بارات الشامبانيا، أو بيرة غروش إن لزم الأمر (على الأقل لا يبيعون ماركة هاينكين).

بالطبع ليس في هذا أي مشكلة. لكن إن صح أن حياتنا تتحول إلى الصفة التجارية مع الزمن، وإن كان الموردون التجاريون ينزعون إلى تصميم هندسة الاختيار لصالحهم، وليس لصالح المستهلكين. وإن كان الموردون فوق هذا يملكون قوة سوقية معتبرة؛ فإن الوكزات التي تفرضها الحكومة في الاتجاه المعاكس لن تبدو بالفظاعة التي يصورها غرون-يانوف. وتصوري الشخصي عن أغلب الأسواق ليس كتصور نوزيك الذي تغيب عنه الدولة. ويسعد الناس بالمشاركة في «تبادلات طوعية بين راشدين راضين»، لا يقطعها إلا إجراء حكومي. بل إن البشر بعقلانيتهم المقيَّدة وقوة إرادتهم المقيدة يتعرضون لعشرات المؤثرات، وأغلبهم لا يستهدفون تعزيز سعادة المستهلك. فإن فرضت الحكومة بالفعل المزيد من «الوكز»، فإن هذا سيمثل تدخلًا تصحيحيًا وليس مقيدًا للحرية.

إلى أي حد الحالات النموذجية نمطية؟

القضية الأخيرة في عرضنا سؤال هل الأمثلة النموذجية التي يقدمها ثالر وسنستاين، والتي أناقشها هنا ممثلة لأنواع أخرى من التلاعب بمواقف الاختيار. ومن المشكلات الواضحة أن كثيرًا من المقترحات التي يقدمها المؤلفان ليست في الحقيقة وكزات كما يصفانها. بل إن مثال كافيتريات كارولاين نفسه ربما لا يحوي وكزًا بالمعنى الصحيح. وذلك لأن القصد من الوكزات تعزيز سعادة أصحاب الاختيار حسب حكم أصحاب الاختيار أنفسهم. وربما يكون الأطفال حكامًا سيئين على صالحهم وسعادتهم. وكما رأينا في الفصل 12، نظرية التفضيل المنقى في السعادة مشكلة في العموم، ولا رجاء منها إن طُبقت على الأطفال. لكن إن غابت التفضيلات الأساسية المنقاة، لم يستطع صاحب الاختيار التلاعب بموقف اختيار تعزيز صالح كما يفهمه ثالر وسنستاين، وبذلك لا يكون التدخل وكزًا. وعليه، فإن مهندس الاختيار في مثال كافيتريات كارولاين لا يستهدف تعزيز صالح أصحاب الاختيار فحسب، بل يعرف ما يصلح لهم أكثر منهم. هكذا تكون الأبوية أقل إزعاجًا عندما يكون صاحب الاختيار طفلًا أو شخصًا لا يرجح أن يتخذ قرارات في صالحه. لذلك، يدافع ثالر وسنستاين (وأرى أنهما محقان) عن سياسة أبوية صريحة. مع هذا فقد شقت المثال بوصفه أحد حالات «نموذج» الوكز، لأن المرء يدرك تلقائيًا أن الكافيتريات تخدم طلاب الجامعات أو موظفيها في مشروع ضخم. وإن كل النقاط الواردة سابقًا ينبغي أن تطبق على هذه الكافيتريات، وليست التي تخدم الأطفال وحدها.

وعليه، فإن الصيغة الأصلية من كافتيريات كارولاين أبوية لكنها ليست أبوية ليبرتاريانية. يناقش ثالر وسنستاين أمثلة أخرى متسقة مع المبادئ الليبرتاريانية، لكنها ليست أبوية، لأن السياسة تشمل توفير معلومات وإسداء نصائح. ويدرج هاوسمان و ولش ما يلي بوصفه في فئة واحدة (Hausman and Welch 2010: 127: «الحملات التعليمية [T&S 2008: 68-69)]، والتحذيرات على علب السجائر (p. 189/191) واشتراطات الشركات بالتنبيه على موظفيها الحذر من الأخطار (p. 189/191)، واللافتات التي تنبه الناس إلى زيادة شرب المياه في يوم حار (p. 244/247). وينبغي إدراج قواعد الإفصاح عن التكاليف الخاصة بشركات الهاتف المحمول في هذه القائمة كما يقترح المؤلفان» (T&S 2008: 93-94).

يقترح المؤلفان سياسات أخرى ليبرتاريانية لأنها توسع مدى الخيارات

المتاحة. من ذلك، تخيير المريض في التنازل عن حقه في مقاضاة الطبيب في حالة الخطأ المهني (T&S 2002: ch.14). وحجتهما الليبرتاريانية التي وراء هذا المقترح هي أن امتلاك هذا الحق تترتب عليه تكاليف، وينبغي أن يحسم المرضى أنفسهم قرار جدارة هذا الحق بالشراء. كما يقدمان حجة تحصيلية وهي أن النظام المطبق لا يتيح إجراءات رادعة ضد الإهمال الطبي، ولا يرفع قضايا الأخطاء المهنية سوى عدد قليل من المرضى، ومن يفعلون ويحصلون على تسويات مرضية غالبًا ليسوا مستحقين للتعويضات، بل إن قدرًا كبيرًا منها يصير إلى المحامين. يقول المؤلفان إن النظام يفتقر إلى الكفاءة وينبغي منح المرضى الحق في الخروج منه. وللمرء أن يتساءل هل السماح للناس بالتنازل عن حقهم في التقاضي يعزز بالفعل حريتهم. وعلى سبيل المثال، ربما يمتنع الأطباء عن فحص المرض ويرفضون التنازل عن هذا الحق. ومهما كان الأمر ليس في هذا المقترح بالذات شيء من الأبوية.

يقدم المؤلفان فئة أخرى من المقترحات تختلف كذلك عن الوكزات النموذجية. ففي الفصل 11 يدعوان إلى سياسة «الموافقة المفترضة» لزيادة التبرع بالأعضاء. يوازي هذا المقترح مقترح زيادة مدخرات التقاعد أي تحويل القاعدة مع الإبقاء على حرية الاختيار. فمن لا يرغب بالتبرع له أن يسجل هذا بسهولة عن طريق ضغطة واحدة على موقع مخصص لهذا الأمر.

لكن الوكز لزيادة الادخار للتقاعد يختلف اختلافًا دالًا عن الوكز للتبرع بالأعضاء. ففي الحالتين سنجد من يرفض المقترح، لكن القصور الذاتي، وغيره يجعلهم لا يفعلون. ومنح المرء بديلًا أقل جاذبية يخفف الإشكالية إذا كان المنتفع بذلك البديل متخذ القرار نفسه (ولو في مرحلة عمرية تالية) وليس شخصًا آخر. كما أن الاختيار المتعلق بالتبرع بالأعضاء أهم كثيرًا من مدخرات التقاعد. فإن بعض أعضاء جماعة شهود يهوه يعدون التبرع بالأعضاء عملًا وحشيًا. وان أخذ أعضاء فرد ميت من أفراد الجماعة لم يسجل نفسه غير متبرع سيسبب ضررًا أكبر من أن تزيد مدخرات الفرد زيادة كبيرة.

نظرًا لأن نسبة قليلة من مقترحات السياسة التي يقدمها ثالر وسنستاين وكزات بالمعنى الصحيح طبقًا لفهمهما المصطلح، فمما يبعث على القلق أن هذا النوع من التدخل بموقف الاختيار في الحقيقة نادر. ولا يسعني تتبع القضية أكثر من هذا هنا، لكنني أود أن أختم بتحذير من أن التدخلات ينبغي أن تستوفي عددًا كبيرًا من الشروط حتى تعد وكزات صحيحة، وهي شروط عسيرة الوفاء.

خلاصات

الوكز تصور مثير للسياسة العامة يختلف عن تصورات أقدم، ويعتقد أنه يقوم على العلم السلوكي، وليس على نظرية اقتصادية أو معيارية. وهو يستغل الأخطاء الثابتة تجريبيًا في اتخاذ البشر قراراتهم لصالح متخذ القرار فيما يفترض. وهو في هذا يستهدف تربيع الدائرة، أي التوفيق بين الاهتمام الليبرتارياني بحرية الاختيار والاهتمام الأبوي بسعادة الناس. وقد حاول هذا الفصل تقديم دفاع جزئي عن التصور ضد بعض الانتقادات التي أثارها الفلاسفة لأسباب ثلاثة رئيسة. أولًا، أعتقد أنه تصور أصيل جديد ومستفز ينبغي التعامل معه بجدية لأنه يضيف بالفعل إلى خيارات السياسة المتاحة. ثانيًا، أرى أن محاولة تصميم سياسات للبشر غير النماذج التجريدية للإنسان التي نجدها في فلسفات كثيرة، وفي علم اقتصاد التيار الرئيس محاولة جديرة بالترحيب. ثالثًا، فهي إحدى التصورات القليلة التي تركز على المؤسسات، وهي في هذه الحالة هندسة الاختيار، تركز أغلب توصيات السياسات التي يقترحها الفلاسفة ويختارونها على النواتج (مثل توزيع الدخل) أو المبادئ شديدة التجريد (مثل مبادئ العدل عند رولز، أو مبادئ الواجبات الليبرتاريانية). لكن المؤسسات هي التي تحقق النواتج ولا يمكن للمبادئ أن تُحدث تأثيرًا إلا من خلالها، وتؤثر بنية المؤسسات وطرقها في التطبيق في مرغوبية النتائج وملاءمة المبادئ. يركز كتاب الوكزة مباشرة على نوع واحد من المؤسسات، ولهذا أيضًا يقدم تصورًا لسياسة أشد واقعية وعملية. حتى إن ظلت بعض التفاصيل إشكالية، يقدم الوكزة نوعًا من التصور أعتقد أنه يعزز حوار السياسات بشكل أفضل من التصورات المجردة التقليدية التي يجيدها الفلاسفة.

أسئلة للدراسة

1. «علم الاقتصاد السلوكي ليس نظرية، بل مجرد مجموعة من النتائج التجريبية ليس لها أسس نظرية» ناقش.
2. «هل الأبوية الليبرتاريانية تنطوي على تناقض»؟
3. إلى أي حد «الإقناع العقلي» استراتيجية سياسية لتعزيز سعادة الناس؟
4. فكر في مواقف الاختيار التي تمر بها خلال اليوم، كم مرة توكز على نحو يراعي صالحك؟ وكم مرة لغير صالحك؟
5. افترض أنك سمعت أن حكومتك تتبع الآن سياسات الوكز في كل المجالات. هل تشعر بخطر زيادة التدخل الحكومي؟ ما حيثيات إجابتك؟

قراءات مقترحة

Angner 2012, Wilkinson and Klaes 2012 and E. Cartwright 2011 مقدمات مفيدة غير فنية في الاقتصاد السلوكي. وانظر Kahneman 2011 لمقدمة في أصوله النفسية. لا تتوافر مناقشات كثيرة للأبوية الليبرتاريانية، وقد أدرجت ما وجدته سابقًا. يقدم Thaler and Sunstein 2003 دفاعًا موجزًا عن الأبوية الليبرتاريانية. ويقدم Bovens 2009 تصنيفًا لأنواع مختلفة من الوكزات، ويسأل عن أنواع الوكزات المسوغة أخلاقيًا. سيصدر هايلمان Heilmann إصدارًا يستخدم فيه نظرية عملية ثنائية تقدّم أحيانًا بوصفها إطارًا نظريًا يصف الوكزات ويصيغ معيار نجاح. ويقدم Sugden 2009 عرضًا نقديًا لكتاب ثالر وسنستاين الأول.

فهرست الأشكال التوضيحية

المراجع

- ABC News (2011). "Teen Gives Birth, Loses Cancer Fight," December 29. Online. Available

HTTP: <http://abcnews.go.com/blogs/health/2011/12/29/teen-gives-birth-loses-cancerfight/>, accessed November 21, 2012.

- Akerlof, G. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 84(3): 488–500.
- Alexandrova, A. (2006). "Connecting Economic Models to the Real World: Game Theory and the FCC Spectrum Auctions." *Philosophy of the Social Sciences* 36(2): 173–92.
- Alexandrova, A. (2008). "Making Models Count." *Philosophy of Science* 75(3): 383–404.
- Alexandrova, A. and R. Northcott (2009). "Progress in Economics: Lessons from the Spectrum Auctions." In H. Kincaid and D. Ross (eds.) *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 306–36.
- Allais, M. (1953). "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'ecole Americaine." *Econometrica* 21(4): 503–46.
- Anand, P. (1993). "The Philosophy of Intransitive Preference." *Economic Journal* 103(417):46–337 .
- Anderson, E. (1993). *Value in Ethics and in Economics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Anderson, J. (2010). "Review of *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*." *Economics and Philosophy* 26(3): 369–76.
- Andreoni, J. and L. K. Gee (2011). "The Hired Gun Mechanism." *NBER Report* 17032. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Angell, M. (2004). *The Truth about the Drug Companies*. New York: Random House.

- Angner, E. (2009). "Subjective Measures of Well-Being: Philosophical Perspectives." In H. Kincaid and D. Ross (eds.) *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 560–79.
- Angner, E. (2012). *A Course in Behavioral Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Angrist, J. D. (1990). "Lifetime Earnings and the Vietnam Era Draft Lottery: Evidence from Social Security Administrative Records." *American Economic Review* 80(3): 313–36.
- Angrist, J. D. and V. Lavy (1999). "Using Maimonides' Rule to Estimate the Effect of Class Size on Scholastic Achievement." *Quarterly Journal of Economics* 114(2): 533–75.
- Angrist, J. D. and J.-S. Pischke (2008). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Angrist, J. D. and J.-S. Pischke (2010). "The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design is Taking the Con out of Econometrics." Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 15794.
- Anscombe, E. (1992 [1971]). *Causality and Determination*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arneson, R. J. (1990). "Liberalism, Distributive Subjectivism, and Equal Opportunity for Welfare." *Philosophy & Public Affairs* 19(2): 158–94.
- Arnold, R. A. (2008). *Macroeconomics*. Mason, OH: Cengage Learning.
- Arrow, K. J. (1973). "Some Ordinalist-Utilitarian Notes on Rawls's Theory of Justice." *Journal of Philosophy* 70(9): 245–63.
- Aumann, R. J. (1959). "Acceptable Points in General Cooperative n-Person Games." In A. W. Tucker and R. D. Luce (eds.) *Contributions to the Theory of Games IV*. Annals of Mathematics Study 40. Princeton, NJ: Princeton University Press, 287–324.
- Aumann, R. J. (1962). "Utility Theory without the Completeness Axiom." *Econometrica* 30(3): 445–62.
- Backhouse, R. E. (2008). "Methodology of Economics." In S. N. Durlauf and L. E. Blume (eds.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Baker, D. (2005). "The Reform of Intellectual Property." *post-autistic economics review* 32, July 5, article 1. Online. Available HTTP:

<http://www.paecon.net/PAEReview/issue32/Baker32.htm>, accessed November 21, 2012.

- Banerjee, A. V. (1992). "A Simple Model of Herd Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 107(3): 797–817.
- Banerjee, A. V. (2007). *Making Aid Work.* Cambridge, MA: MIT Press.
- Banerjee, A. V. and E. Duflo (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty.* New York: Public Affairs.
- Bar-Hillel, M. (1973). "On the Subjective Probability of Compound Events." *Organizational Behavior and Human Performance* 9(3): 396–406.
- Bardsley, N., R. Cubitt, G. Loomes *et al.* (2010). *Experimental Economics: Rethinking the Rules.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Barro, R. J. and X. Sala-i-Martin (1999). *Economic Growth.* Cambridge, MA: MIT Press.
- Baumgartner, M. (2008). "Regularity Theories Reassessed." *Philosophia* 36: 327–54.
- Becker, G. S. and Y. Rubinstein (2011). "Fear and the Response to Terrorism: An Economic Analysis." *CEP Discussion Paper* 1079. London: London School of Economics.
- Bentham, J. (1907 [1789]). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.* Oxford: Clarendon Press.
- Bicchieri, C. (2006). *The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Binmore, K. (1987). "Modeling Rational Players: Part I." *Economics and Philosophy* 3(2): 179–214.
- Binmore, K. (2007). *Playing for Real: A Text on Game Theory.* Oxford: Oxford University Press.
- Binmore, K. (2009). *Rational Decisions. The Gorman Lectures in Economics.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Binmore, K. and P. Klemperer (2002). "The Biggest Auction Ever: The Sale of the British 3G Telecom Licences." *Economic Journal* 112(478): C74–C96.
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics or How Economists Explain.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Bogen, J. and J. Woodward (1988). "Saving the Phenomena." *Philo-*

sophical Review 97: 302–52.

- Bokulich, A. (2011). "How Scientific Models Can Explain." *Synthese* 180(1): 33–45.
- Boldrin, M. and D. K. Levine (2008). *Against Intellectual Monopoly.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Bonfiglioli, K. (2008). *All the Tea in China*: New York: Overlook.
- Borgerson, K. (2009). "Valuing Evidence: Bias and the Evidence Hierarchy of Evidence-Based Medicine." *Perspectives in Biology and Medicine* 52(2): 218–33.
- Boumans, M. and J. Davis (2010). *Economic Methodology: Understanding Economics as a Science.* Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bovens, L. (2009). "The Ethics of Nudge." In T. Grune-Yanoff and S. O. Hansson (eds.) *Preference Change.* Dordrecht, Netherlands: Springer, 207–19.
- Box, G. and N. Draper (1987). *Empirical Model-Building and Response Surfaces.* New York: John Wiley & Sons.
- Brenner, S. (2001). "Determinants of Product Differentiation: A Survey." Berlin: Institute of Management, Humboldt University.
- Brighouse, H. and I. Robeyns, eds. (2010). *Measuring Justice: Primary Goods and Capabilities.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Broome, J. (1991). *Weighing Goods: Equality, Uncertainty and Time.* Oxford: Blackwell.
- Bunge, M. (1997). "Mechanism and Explanation." *Philosophy of the Social Sciences* 27(4): 410–65.
- Burger, N., G. Charness and J. Lynham (2009). "Three Field Experiments on Procrastination and Willpower." *Levine's Working Paper Archive.* Los Angeles: Department of Economics, UCLA.
- Caldwell, B. (1982). *Beyond Positivism.* London: Allen and Unwin.
- Caldwell, B. (2004). *Hayek's Challenge. An Intellectual Biography of F. A. Hayek.* Chicago: University of Chicago Press.
- Callon, M. and F. Muniesa. (2007). "Economic Experiments and the Construction of Markets." In D. MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (eds.) *Do Economists Make Markets?*
- *On the Performativity of Economics.* Princeton, NJ: Princeton University Press, 163–89.

- Camerer, C. F. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Camerer, C. F., T. Ho and K. Chong (2003). "Models of Thinking, Learning, and Teaching in Games." *American Economic Review* 93(2): 192–5.
- Card, D. and A. Krueger (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Carpenter, J. and E. Seki (2006). "Competitive Work Environments and Social Preferences: Field Experimental Evidence from a Japanese Fishing Community." *B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 5(2): Contributions in Economic Analysis & Policy, Article 2. Online, December 31.
- Carpenter, J., S. Burks and E. Verhoogen (2005). "Comparing Students to Workers: The Effect of Social Framing in Distribution Games." In J. Carpenter, G. Harrison and J. List (eds.) *Field Experiments in Economics*. Amsterdam: Elsevier, 261–90.
- Cartwright, E. (2011). *Behavioral Economics*. Abingdon and New York: Routledge.
- Cartwright, N. (1979). "Causal Laws and Effective Strategies." *Nous* 13: 419–37.
- Cartwright, N. (1983). *How the Laws of Physics Lie*. Oxford: Oxford University Press.
- Cartwright, N. (1989). *Nature's Capacities and Their Measurement*. Oxford: Clarendon Press.
- Cartwright, N. (1999a). *The Dappled World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cartwright, N. (1999b). "The Vanity of Rigor in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments." *CPNSS Discussion Papers* 43/99. London: Centre for Philosophy of Natural and Social Sciences, London School of Economics.
- Cartwright, N. (2007a). "Are RCTs the Gold Standard?" *BioSocieties* 2(1): 11–20.
- Cartwright, N. (2007b). *Hunting Causes and Using Them*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Cartwright, N. (2009a). "Evidence-Based Policy: What's to Be Done about Relevance?" *Philosophical Studies* 143(1): 127–36.
- Cartwright, N. (2009b). "What Is This Thing Called 'Efficacy'?" In C. Mantzavinos (ed.)
- *Philosophy of the Social Sciences. Philosophical Theory and Scientific Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 185–206.
- Cartwright, N. and E. Munro (2010). "The Limitations of Randomized Controlled Trials in Predicting Effectiveness." *Journal of Evaluation in Clinical Practice* 16(2): 260–6.
- Coalition for Evidence-Based Policy (CEBP) (2002). *Bringing Evidence-Driven Progress to Education: A Recommended Strategy for the U.S. Department of Education*. Washington, DC: CEBP.
- Coase, R. H. (1960). "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3: 1–44.
- Cohen, G. A. (1995). *Self-Ownership, Freedom, and Equality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, J. and W. Easterly (2009). "Introduction: Thinking Big versus Thinking Small." In Cohen and Easterly (eds.) *What Works in Development. Thinking Big and Thinking Small*. Washington, DC: Brookings Institution, 1–23.
- Costa-Gomes, M., V. P. Crawford and B. Broseta (2001). "Cognition and Behavior in Normal-Form Games: An Experimental Study." *Econometrica* 69(5): 1193–235.
- Cox, J. C. (2004). "How to Identify Trust and Reciprocity." *Games and Economic Behavior* 46(2): 260–81.
- Cox, J. C. (2008). "Preference Reversals." In C. R. Plott and V. L. Smith (eds.) *Handbook of Experimental Economics Results*. New York: Elsevier, 967–75.
- Cramton, P. (1997). "The FCC Spectrum Auctions: An Early Assessment." *Journal of Economics and Management Strategy* 6(3): 431–95.
- Crisp, R. (2006). *Reasons and the Good*. Oxford: Clarendon Press.
- Crisp, R. (2008). "Well-Being." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.

Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/archives/win2008/

entries/wellbeing/>, accessed November 21, 2012.

- d'Aspremont, C., J. J. Gabszewicz and J.-F. Thisse (1979). "On Hotelling's 'Stability in Competition'." *Econometrica* 47(5): 1145–50.
- Dasgupta, P. (2005). "What do Economists Analyze and Why: Values or Facts?" *Economics and Philosophy* 21(2): 221–78.
- Dasgupta, P. (2007). "Reply to Putnam and Walsh." *Economics and Philosophy* 23(3): 365–72.
- Davidson, D. (1970). "Mental Events." In L. Foster and J. W. Swanson (eds.) *Experience and Theory*. Amherst: University of Massachusetts Press, 79–101.
- Davidson, D. (1974). "Psychology as Philosophy." In S. C. Brown (ed.) *Philosophy of Psychology*. New York: Harper & Row, 41–52.
- Davidson, D. (1980). *Essays on Actions and Events*. Oxford: Clarendon Press.
- Davidson, D., J. C. C. McKinsey and Patrick Suppes (1955). "Outlines of a Formal Theory of Value, I." *Philosophy of Science* 22(2): 140–60.
- Davies, J. B., S. Sandstrom, A. Shorrocks and E. N. Wolff (2006). *The World Distribution of Household Wealth*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research.
- Davis, J. B. and D. W. Hands, eds. (2011). *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Davis, J. M. (1958). "The Transitivity of Preferences." *Behavioral Science* 3(1): 26–33.
- de George, R. T. (2009). *Business Ethics*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- de Palma, A., V. Ginsburgh, Y. Y. Papageorgiou and J.-F. Thisse (1985). "'Ihe Principle of
- Minimum Differentiation Holds under Sufficient Heterogeneity." *Econometrica* 53(4): 767–81.
- de Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. London: Black Swan.
- Deaton, A. (2010a). "Instruments, Randomization, and Learning about Development." *Journal of Economic Literature* 48(2): 424–55.
- Deaton, A. (2010b). "Understanding the Mechanisms of Economic De-

velopment." *Journal of Economic Perspectives* 24(3): 3–16.

- Department of Education (US) (2005). "What Works Clearinghouse (WWC)." Online.

Available HTTP: <http://www2.ed.gov/about/offices/list/ies/ncee/wwc.html>, accessed July 10, 2012.

- Diewert, W. E. (1998). "Index Number Issues in the Consumer Price Index." *Journal of Economic Perspectives* 12(1): 47–58.
- Dowe, P. (2004). "Causes Are Physically Connected to Their Effects: Why Preventers and Omissions Are Not Causes." In C. Hitchcock (ed.) *Contemporary Debates in Philosophy of Science*. Oxford: Blackwell, 187–96.
- Driver, J. (2009). "The History of Utilitarianism." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/utilitarianism-history/>, accessed November 21, 2012.
- Duflo, E., R. Glennerster and M. Kremer (2004). "Randomized Evaluations of Interventions in Social Service Delivery." *Development Outreach* 6(1): 26–9.
- Duhem, P. (1991 [1914]). *The Aim and Structure of Physical Theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Dworkin, G. (2010). "Paternalism." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/>, accessed November 21, 2012.
- Dworkin, R. (1978). *Taking Rights Seriously*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Easterly, W. (2009). "Comment." In J. Cohen and W. Easterly (eds.) *What Works in Development. Thinking Big and Thinking Small*. Washington, DC: Brookings Institution, 227–32.
- *Economist, The* (2009). "What Went Wrong with Economics." *The Economist*, July 16.
- Edmond, C. and P.-O. Weill (2009). "Aggregate Implications of Micro Asset Market Segmentation." Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 15254.
- Ellsberg, D. (1961). "Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms." *Quarterly Journal of Economics* 75(4): 643–69.
- Elster, J. (1983). *Explaining Technical Change: A Case Study in the*

Philosophy of Science. Cambridge: Cambridge University Press.

- Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1998). "A Plea for Mechanisms." In P. Hedstrom and R. Swedberg (eds.) *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 45–73.
- Elster, J. (2007). *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, E. and K. M. Schmidt (1999). "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *Quarterly Journal of Economics* 114(3): 817–68.
- Ferguson, N. (2008). *The Ascent of Money. A Financial History of the World*. New York: Penguin Press.
- Feyerabend, P. (1975). *Against Method*. London: Verso.
- Fisher, I. (1911). *The Purchasing Power of Money: Its Determination and Relation to Credit and Crisis*. New York: Macmillan.
- Fisher, R. A. (1935). *The Design of Experiments*. Oxford: Oliver & Boyd.
- Flaherty, J. M. (2012). "Jobs, Growth, and Long-Term Prosperity: Economic Action Plan 2012." Ottawa, ON: Public Works and Government Services Canada.
- Foster, J. B. and F. Magdoff (2009). *The Great Financial Crisis. Causes and Consequences*. New York: Monthly Review Press.
- Franklin, A. (1986). *The Neglect of Experiment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frederick, S. and G. Loewenstein. (1999). "Hedonic Adaptation." In D. Kahneman, E. Diener and N. Schwarz (eds.) *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russel Sage Foundation Press, 302–29.
- Frey, B. S. and S. Luechinger (2003). "How to Fight Terrorism: Alternatives to Deterrence." *Defence and Peace Economics* 14(4): 237–49.
- Friedman, D. (1989 [1973]). *The Machinery of Freedom: Guide to a Radical Capitalism*. La Salle: Open Court.
- Friedman, M. (1953). "The Methodology of Positive Economics." In *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press,

3–44.

- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom.* Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. and A. J. Schwartz (1963). "Money and Business Cycles." *Review of Economics and Statistics* 45(1, part 2, Supplement): 32–64.
- Friedman, Michael. (1974). "Explanation and Scientific Understanding." *Journal of Philosophy* 71(1): 5–19.
- Frigg, R. and S. Hartmann. (2012). "Models in Science." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/models-science/>, accessed November 21, 2012.
- Frisch, R. (1933). "Editor's Note." *Econometrica* 1(1): 1–4.
- Fudenberg, D. and J. Tirole (1991). *Game Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Galison, P. (1987). *How Experiments End.* Chicago: University of Chicago Press.
- Gasking, D. (1955). "Causation and Recipes." *Mind* 64: 479–87.
- Gauthier, D. (1986). *Morals by Agreement.* Oxford: Oxford University Press.
- Gibbard, A. and H. R. Varian (1978). "Economic Models." *Journal of Philosophy* 75(11): 664–77.
- Gilboa, I. (2010). *Rational Choice*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gilboa, I., A. Postlewaite, L. Samuelson and D. Schmeidler (2011). "Economic Models as Analogies." Online. Available HTTP: <http://www.ssc.upenn.edu/%7Eapostlew/paper/pdf/GPSS.pdf>, accessed December 5, 2012.
- Glennan, S. (1996). "Mechanisms and the Nature of Causation." *Erkenntnis* 44(1): 49–71.
- Glennan, S. (2002). "Rethinking Mechanistic Explanation." *Philosophy of Science* 69(S3): S342–S353.
- Glennan, S. (2010). "Ephemeral Mechanisms and Historical Explanation." *Erkenntnis* 72(2): 251–66.
- Goodin, R. (1986). "Laundering Preferences." In J. Elster and A. Hylland (eds.) *Foundations of Social Choice Theory*. Cambridge: Cam-

bridge University Press, 75–102.

- Gooding, D., T. Pinch and S. Schaffer, eds. (1989). *The Uses of Experiment: Studies in the Natural Sciences.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Graafland, J. (2007). *Economics, Ethics and the Market.* Abingdon and New York: Routledge.
- Greene (2000). *Econometric Analysis.* Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Grether, D. and C. Plott (1979). "Economic Theory of Choice and the Preference-Reversal Phenomenon." *American Economic Review* 69: 623–38.
- Griffin, J. (1986). *Well-Being.* Oxford: Clarendon Press.
- Grune-Yanoff, T. (2008). "Game Theory." Internet Encyclopaedia of Philosophy. Online. Available HTTP: <http://www.iep.utm.edu/g/game-th.htm>, accessed December 6, 2012.
- Grune-Yanoff, T. (2009). "Learning from Minimal Economic Models." *Erkenntnis* 70(1): 81–99.
- Grune-Yanoff, T. (2012). "Old Wine in New Casks: Libertarian Paternalism Still Violates Liberal Principles." *Social Choice and Welfare* 38(4): 635–45.
- Grune-Yanoff, T. and A. Lehtinen. (2012). "Philosophy of Game Theory." In U. Maki (ed.) *Philosophy of Economics.* Oxford: Elsevier, 531–76.
- Guala, F. (2001). "Building Economic Machines: The FCC Auctions." *Studies in History and Philosophy of Science Part A* 32(3): 453–77.
- Guala, F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Guala, F. (2006). "Has Game Theory Been Refuted?" *Journal of Philosophy* 103(5): 239–63.
- Guala, F. (2008). "Paradigmatic Experiments: The Ultimatum Game from Testing to Measurement Device." *Philosophy of Science* 75(5): 658–69.
- Guala, F. (2010). "Extrapolation, Analogy, and Comparative Process Tracing." *Philosophy of Science* 77(5): 1070–82.

- Guala, F. and R. Burlando (2002). "Conditional Cooperation: New Evidence from a Public Goods Experiment." *CEEL Working Paper* 0210. Trento: Cognitive and Experimental Economics Laboratory, Department of Economics, University of Trento, Italy.
- Gul, F. and W. Pesendorfer (2008). "The Case for Mindless Economics." In A. Caplin and A. Schotter (eds.) *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook.* New York: Oxford University Press, 3–39.
- Guyatt, G., J. Cairns, D. Churchill *et al.* (1992). "Evidence-Based Medicine. A New Approach to Teaching the Practice of Medicine." *JAMA: The Journal of the American Medical Association* 268 (17): 2420–5.
- Hacking, I. (1983). *Representing and Intervening.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Hacking, I. (1999). *The Social Construction of What?* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hahnel, R. and K. A. Sheeran (2009). "Misinterpreting the Coase Theorem." *Journal of Economic Issues* 43(1): 215–38.
- Hall, N., J. Collins and L. A. Paul, eds. (2004). *Causation and Counterfactuals.* Cambridge, MA: MIT Press.
- Hamilton, J. (1997). "Measuring the Liquidity Effect." *American Economic Review* 87(1): 80–97.
- Hamminga, B. and N. De Marchi, eds. (1994). *Idealization in Economics.* Amsterdam: Rodopi.
- Hands, D. W. (2001). *Reflection without Rules. Economic Methodology and Contemporary Science Theory.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Hanson, N. R. (1958). *Patterns of Discovery: An Inquiry into the Conceptual Foundations of Science.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Hardin, R. (1982). *Collective Action.* Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Hargreaves Heap, S., M. Hollis, G. Loomes *et al.* (1992). *The Theory of Choice: A Critical Guide.* Oxford: Blackwell.
- Hargreaves Heap, S. and Y. Varoufakis (2004). *Game Theory: A Critical Text.* London: Routledge.
- Harrison, G. W. and J. A. List (2004). "Field Experiments." *Journal of*

Economic Literature 42(4): 1009–55.

- Hausman, D. M. (1992a). *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. (1992b). "When Jack and Jill Make a Deal." *Social Philosophy and Policy* 9(1): 95–113.
- Hausman, D. M. (2000). "Revealed Preference, Belief, and Game Theory." *Economics and Philosophy* 16(1): 99–115.
- Hausman, D. M., ed. (2008). *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. (2012). *Preference, Value, Choice, and Welfare*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. and M. S. McPherson (2006). *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*. New York: Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. and M. S. McPherson (2009). "Preference Satisfaction and Welfare Economics." *Economics and Philosophy* 25(01): 1–25.
- Hausman, D. M. and B. Welch (2010). "Debate: To Nudge or Not to Nudge*." *Journal of Political Philosophy* 18(1): 123–36.
- Hayek, F. (1944). *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heckman, J. (1992). "Randomization and Social Policy Evaluation." In C. F. Manski and I. Garfinkel (eds.) *Evaluating Welfare and Training Programs*. Boston, MA: Harvard University Press, 201–30.
- Heckman, J. (1996a). "Comment." *Journal of the American Statistical Association* 91(434): 459–62.
- Heckman, J. (1996b). "Randomization as an Instrumental Variable." *Review of Economics and Statistics* 78(2): 336–41.
- Hedstrom, P. (2005). *Dissecting the Social: On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedstrom, P. and R. Swedberg, eds. (1998). *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedstrom, P. and P. Ylikoski (2010). "Causal Mechanisms in the Social Sciences." *Annual Review of Sociology* 36(1): 49–67.

- Heien, D. and J. Dunn (1985). "The True Cost-of-Living Index with Changing Preferences." *Journal of Business & Economic Statistics* 3(4): 332–5.
- Heilmann, C. (forthcoming). "A Success Criterion for Nudge."
- Hemingway, E. (1999). *True at First Light: A Fictional Memoir*. New York: Simon & Schuster.
- Hempel, C. (1965). *Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science*. New York: Free Press.
- Hempel, C. (1966). *The Philosophy of Natural Science*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Hempel, C. and P. Oppenheim (1948). "Studies in the Logic of Explanation." *Philosophy of Science* 15: 135–75.
- Hendry, D. and M. Morgan (1995). *The Foundations of Econometric Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles *et al.* (2001). "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91(2): 73–8.
- Hesslow, G. (1976). "Two Notes on the Probabilistic Approach to Causality." *Philosophy of Science* 43: 290–2.
- Hicks, J. R. (1956). *A Revision of Demand Theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Hill, A. B. (1965). "The Environment and Disease: Association or Causation?" *Proceedings of the Royal Society of Medicine* 58(5): 295–300.
- Hindriks, F. (2008). "False Models as Explanatory Engines." *Philosophy of the Social Sciences* 38(3): 334–60.
- Hitchcock, C. (2007). "How to Be a Causal Pluralist." In P. Machamer and G. Wolters (eds.)
- *Thinking about Causes: From Greek Philosophy to Modern Physics*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 200–21.
- Hobbes, T. (1994 [1651]) *Leviathan*. In E. Curley (ed.) *Leviathan, with Selected Variants from the Latin Edition of 1668*. Indianapolis: Hackett.
- Hoover, K. D. (2001). *Causality in Macroeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoover, K. D. (2003). "Nonstationary Time-Series, Cointegration, and

the Principle of the Common Cause." *British Journal for the Philosophy of Science* 54: 527–51.

- Hoover, K. D. (2004). "Lost Causes." *Journal of the History of Economic Thought* 26(2): 149–64.
- Hoover, K. D. (2006). "Econometric Methodology." In K. Patterson and T. C. Mills (eds.)
- *The Palgrave Handbook of Econometrics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 61–87.
- Hoover, K. D. (2009). "Microfoundations and the Ontology of Macroeconomics." In H. Kincaid and D. Ross (eds.) *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics.* New York: Oxford University Press, 386–409.
- Hotelling, H. (1929). "Stability in Competition." *Economic Journal* 39(153): 41–57.
- Hume, D. (1752). "Of Money." In *Political Discourses*, 2nd edn. Edinburgh: R. Fleming, 41–60.
- Hume, D. (1960 [1739]). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- Hume, D. (1999 [1748]). *An Enquiry concerning Human Understanding*. Oxford: Oxford University Press.
- Hyamson, M. (1937). *Mishneh Torah, Book I (The Book of Knowledge)*. New York: Jewish Theological Seminary.
- Imbens, G. W. (2009). "Better LATE than Nothing: Some Comments on Deaton (2009) and Heckman and Urzua (2009)." Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 14896.
- Ireland, P. N. (2008). "Monetary Transmission Mechanism." In S. N. Durlauf and L. E. Blume (eds.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. Online. Available HTTP: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_M000214>, accessed December 5, 2012.
- James, A. (2009). "Academies of the Apocalypse?" *Guardian*, April 7.
- Jeffrey, R. C. (1990). *The Logic of Decision*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kagel, J. and A. Roth, eds. (1997). *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton: Princeton University Press.

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow.* New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., J. L. Knetsch and R. H. Thaler (1990). "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy* 98(6): 1325–48.
- Kahneman, D. and A. B. Krueger (2006). "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being." *Journal of Economic Perspectives* 20(1): 3–24.
- Kahneman, D. and A. Tversky (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47(2): 263–92.
- Kalai, E. and E. Lehrer (1993). "Rational Learning Leads to Nash Equilibrium." *Econometrica* 61(5): 1019–45.
- Kaldor, N. (1957). "A Model of Economic Growth." *Economic Journal* 67(268): 591–624.
- Kaldor, N. (1961). *The Theory of Capital.* London: Macmillan.
- Kandori, M., G. Mailath and R. Rob (1993). "Learning, Mutation, and Long Run Equilibria in Games." *Econometrica* 61(1): 29–56.
- Kant, I. (1998 [1787]). *Critique of Pure Reason.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Kant, I. (2004 [1783]). *Prolegomena to Any Future Metaphysics that Will be Able to Come Forward as Science: With Selections from the Critique of Pure Reason*, ed. G. C. Hatfield. Cambridge: Cambridge University Press.
- Karni, E. and Z. Safra (1987). "'Preference Reversal' and the Observability of Preferences by Experimental Methods." *Econometrica* 55(3): 675–85.
- Keller, S. (2002). "Expensive Tastes and Distributive Justice." *Social Theory and Practice* 28(4): 529–52.
- Kennedy, A. G. (2012). "A Non-Representationalist View of Model Explanation." *Studies in History and Philosophy of Science Part A* 43(2): 326–32.
- Khan, B. Z. and K. L. Sokoloff (2001). "History Lessons: The Early Development of
- Intellectual Property Institutions in the United States." *Journal of Economic Perspectives*
- 15(3): 233–46.

- Kincaid, H. (1996). *Philosophical Foundations of the Social Sciences*. New York: Cambridge
- University Press.
- Kincaid, H. (1997). *Individualism and the Unity of Science: Essays on Reduction, Explanation,*
- *and the Special Sciences*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Kincaid, H. and D. Ross, eds. (2009). *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. New
- York: Oxford University Press.
- Kitcher, P. (1981). "Explanatory Unification." *Philosophy of Science* 48: 507–31.
- Kitcher, P. and W. Salmon (1989). *Scientific Explanation*. Minneapolis, MN: University of
- Minnesota Press.
- Klein, J. and M. Morgan (2001). *The Age of Economic Measurement*. Durham, NC: Duke
- University Press.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx;
- Houghton Mifflin Co.
- Knuuttila, T. (2009). "Isolating Representations versus Credible Constructions? Economic
- Modelling in Theory and Practice." *Erkenntnis* 70(1): 59–80.
- Koopmans, T. (1947). "Measurement without Theory." *Review of Economic Statistics* 29(3):
- 161–71.
- Kreps, D. M. and R. Wilson (1982). "Sequential Equilibria." *Econometrica* 50(4): 863–94.
- Krimsky, S. (2003). *Science in the Private Interest: Has the Lure of Profits Corrupted Biomedical Research?* Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Krueger, A. (2007). *What Makes a Terrorist: Economics and the Roots of Terrorism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Krugman, P. (2009a). "How Did Economists Get It So Wrong?" *New*

York Times, September 2.

- Krugman, P. (2009b). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York: Norton.
- Kuhn, T. S. (1996 [1962]). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuorikoski, J., A. Lehtinen and C. Marchionni (2010). "Economic Modelling as Robustness Analysis." *British Journal for the Philosophy of Science* 61(3): 541–67.
- Laibson, D. I., A. Repetto and J. Tobacman (1998). "Self-Control and Saving for Retirement." *Brookings Papers on Economic Activity* 1998(1): 91–196.
- Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*. London: Routledge.
- Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a New Science*. New York: Penguin Press.
- Levitt, S. and S. Dubner (2005). *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow.
- Lebow, R. N. (2010). *Forbidden Fruit: Counterfactuals and International Relations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- LeGrand, J. (1982). *The Strategy of Equality*. London: Allan and Unwin.
- Lehtinen, A. and J. Kuorikoski (2007). "Computing the Perfect Model: Why Do Economists Shun Simulation?" *Philosophy of Science* 74: 304–29.
- Lerner, A. P. and H. W. Singer (1937). "Some Notes on Duopoly and Spatial Competition." *Journal of Political Economy* 45(2): 145–86.
- Levi, I. (1997). "Prediction, Deliberation, and Correlated Equilibrium." In *The Covenant of Reason*. Cambridge: Cambridge University Press, 102–16.
- Levitt, S. D. and J. A. List (2007). "What do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World." *Journal of Economic Perspectives* 21(2): 153–74.
- Lewis, D. (1973). *Counterfactuals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lichtenstein, S. and P. Slovic (1971). "Reversals of Preference between Bids and Choices in
- Gambling Decisions." *Journal of Experimental Psychology* 89(1): 46–55.
- Lichtenstein, S. and P. Slovic (1973). "Response-Induced Reversals of

Preference in Gambling: An Extended Replication in Las Vegas." *Journal of Experimental Psychology* 101(1): 16–20.

- List, J. A. (2003). "Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?" *Quarterly Journal of Economics* 118(1): 41–71.
- List, J. A. (2004). "Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace." *Econometrica* 72(2): 615–25.
- List, J. A. (2006). "The Behavioralist Meets the Market: Measuring Social Preferences and Reputation Effects in Actual Transactions." *Journal of Political Economy* 114(1): 1–37.
- List, J. A. (2007). "Field Experiments: A Bridge between Lab and Naturally Occurring Data." *B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 5(2). Online.
- Little, D. (1991). *Varieties of Social Explanation*. Boulder, CO: Westview.
- Little, D. (1998). *Microfoundations, Method, and Causation: On the Philosophy of the Social Sciences*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Little, I. M. D. (1949). "A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour." *Oxford Economic Papers* 1(1): 90–9.
- Locke, J. (1988 [1689]). *Two Treatises of Government*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Logeay, C. and S. Tober (2004). "Explaining the Time-Varying Nairu in the Euro-Area." Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Lomasky, L. (1987). *Persons, Rights, and the Moral Community*. New York: Oxford University Press.
- Loomes, G. and R. Sugden (1982). "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty." *Economic Journal* 92(368): 805–24.
- Loomes, G., C. Starmer and R. Sugden (1991). "Observing Violations of Transitivity by Experimental Methods." *Econometrica* 59(2): 425–39.
- Lucas, R. (1976). "Econometric Policy Evaluation: A Critique." *Carnegie-Rochester Series on Public Policy* 1: 19–46.
- Luce, D. (2005 [1959]). *Individual Choice Behavior: A Theoretical Analysis*. Mineola, NY: Dover.
- Machamer, P., L. Darden and C. F. Craven (2000). "Thinking about

Mechanisms." *Philosophy of Science* 67: 1–25.

- Mackie, J. (1974). *The Cement of the Universe: A Study of Causation*. Oxford: Oxford University Press.
- Maki, U. (1992). "On the Method of Isolation in Economics." In C. Dilworth (ed.)
- *Idealization IV: Structuralism, Intelligibility in Science*. Amsterdam and Atlanta, GA: Rodopi, 317–51.
- Maki, U. (1994). "Isolation, Idealization and Truth in Economics." In B. Hamminga and N. De Marchi (eds.) *Idealization in Economics*. Amsterdam: Rodopi, 147–68.
- Maki, U. (2001). "Explanatory Unification: Double and Doubtful." *Philosophy of the Social Sciences* 31: 488–506.
- Maki, U. (2005). "Models are Experiments, Experiments are Models." *Journal of Economic*
- *Methodology* 12(2): 30–315.
- Maki, U. (2009). "MISSing the World. Models as Isolations and Credible Surrogate Systems." *Erkenntnis* 70(1): 29–43.
- Maki, U. (2011). "Models and the Locus of Their Truth." *Synthese* 180: 47–63.
- Maloney, B. and T. Lindenman (2008). "Behind the Big Paydays." *Washington Post*, November 15.
- Marshall, A. (1961 [1920]). *Principles of Economics*. Amherst, NY: Prometheus.
- Mas-Colell, A., M. Whinston and J. R. Green (1995). *Microeconomic Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Maxwell, G. (1962). "The Ontological Status of Theoretical Entities." In H. Feigl and G. Maxwell (eds.) *Scientific Explanation, Space, and Time: Minnesota Studies in the Philosophy of Science*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, 3–27.
- McAllister, James W. (2004). "Thought Experiments and the Belief in Phenomena." *Philosophy of Science* 71(5): 1164–75.
- McClennen, E. F. (1988). "Sure-Thing Doubts." In P. Gardenfors and N.-E. Sahlin (eds.) *Decision, Probability, and Utility*. Cambridge: Cambridge University Press, 166–82.

- McCloskey, D. N. (1983). "The Rhetoric of Economics." *Journal of Economic Literature* 21(2): 481–17.
- McKelvey, R. D. and T. R. Palfrey (1992). "An Experimental Study of the Centipede Game." *Econometrica* 60(4): 803–36.
- McMullin, E. (1985). "Galilean Idealization." *Studies in the History and Philosophy of Science* 16: 247–73.
- Menger, C. (1963). *Problems of Economics and Sociology*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Merges, R. (2011). *Justifying Intellectual Property*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Miguel, E., S. Satyanath and E. Sergenti (2004). "Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach." *Journal of Political Economy* 112(4): 725–53.
- Mill, J. (1986) [1823]), *Essays on government, jurisprudence, liberty of the press, and law of nations*, Fairfield, NJ : A.M. Kelley.
- Mill, J. S. (1844). "On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It." In *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. London: Parker, 120–64.
- Mill, J. S. (1874 [1843]). *A System of Logic, Ratiocinative and Inductive*. New York: Harper & Brothers.
- Mill, J. S. (1963a [1848]). *Principles of Political Economy*. In J. M. Robson (ed.) *Collected Works of John Stuart Mill*, vols. II and III. Toronto: University of Toronto Press.
- Mill, J. S. (1963b [1861]). "Utilitarianism." In J. M. Robson (ed.) *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. X. Toronto: University of Toronto Press, 203–60.
- Mill, J. S. (2003 [1859]). *On Liberty*. New Haven, CT: Yale University Press. Mirowski, P. and E. Nik-Khah (2007). "Markets Made Flesh: Performativity, and a Problem in Science Studies, augmented with Consideration of the FCC Auctions." In D. MacKenzie, F. Muniesa and L. Siu (eds.) *Performing Economics: How Markets are Constructed*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 190–225.
- Mishkin, F. S. (1996). "The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy." Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Mitchell, S. D. (2009). *Unsimple Truths: Science, Complexity, and Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Moffitt, T. E., L. Arseneault, D. Belsky *et al.* (2011). "A Gradient of Childhood Self-Control Predicts Health, Wealth, and Public Safety." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108(7): 2693–8.
- Morgan, M. S. (1990). *The History of Econometric Ideas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morgan, M. S. (2001). "Models, Stories and the Economic World." *Journal of Economic Methodology* 8(3): 361–84.
- Morgan, M. S. (2012). *The World in the Model: How Economists Work and Think*. New York: Cambridge University Press.
- Morgan, M. S. and M. Morrison, eds. (1999). *Models as Mediators. Perspectives on Natural and Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morgan, S. L. and C. Winship (2007). *Counterfactuals and Causal Inference: Methods and Principles for Social Research*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mullainathan, S. and R. H. Thaler. (2001). "Behavioral Economics." In N. J. Smelser and P. B. Baltes (eds.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Oxford: Pergamon Press, 1094–100.
- National Institute for Clinical Excellence (NICE) (2003). *NICE Guideline CG6 Antenatal Care: Routine Care for the Healthy Pregnant Woman*. London: NICE.
- Neumark, D. and W. L. Wascher (2008). *Minimum Wages*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Nichols, S. (2002). "Folk Psychology." In L. Nadel (ed.) *Encyclopedia of Cognitive Science*. London: Nature Publishing Group, 134–40.
- Niiniluoto, I. (2002). "Truthlikeness and Economic Theories." In U. Maki (ed.) *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*. Cambridge: Cambridge University Press, 214–28.
- Nik-Khah, E. (2005). "Designs on the Mechanism: Economics and the FCC Spectrum Auctions." Unpublished PhD dissertation, University of Notre Dame, Indiana.
- Nik-Khah, E. (2006). "What the FCC Auctions Can't Tell Us about the

Performativity Thesis." *Economic Sociology* 7: 15–21.

- Nobelprize.org. (2012). "The Prize in Economic Sciences 2011," July 26. Online. Available HTTP: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2011/>, accessed November 21, 2012.
- Nordhaus, W. D. (2008). *A Question of Balance: Weighing the Options on Global Warming Policies*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. Oxford: Basil Blackwell.
- Nussbaum, M. (2000). *Women and Human Development: The Capabilities Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) 2011. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD.
- Osborne, M. (2004). *An Introduction to Game Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Otsuka, M. (2003). *Libertarianism without Inequality*. New York: Oxford University Press.
- Parfit, D. (1984). *Reasons and Persons*. Oxford: Oxford University Press.
- Parkinson, C. N. (1957). *Parkinson's Law*. Cutchogue, NY: Buccaneer Books.
- Paternotte, C. (2011). "Rational-Choice Theory." In I. C. Jarvie and J. Zamora-Bonilla (eds.) *The Sage Handbook of the Philosophy of Social Sciences*. London: Sage, 307–21.
- Pearl, J. (2000). *Causation: Models, Reasoning and Inference*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pender, J. L. (1996). "Discount Rates and Credit Markets: Theory and Evidence from Rural India." *Journal of Development Economics* 50(2): 257–96.
- Peterson, M. (2009). *An Introduction to Decision Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pigou, A. C. (1932 [1920]). *The Economics of Welfare*. London: Macmillan and Co.
- Plott, C. (1981). Experimental Methods in Political Economy: A Tool for Regulatory Research." In A. R. Ferguson (ed.) *Attacking Regulatory Problems*. Cambridge, MA: Ballinger, 117–43.
- Plott, C. (1997). "Laboratory Experimental Testbeds: Application to the PCS Auction." *Journal of Economics and Management Strategy* 6(3): 605–38.

- Popper, K. (1959). *Logic of Scientific Discovery*. New York: Basic Books.
- Poundstone, W. (2008). *Gaming the Vote. Why Elections Aren't Fair (and What We Can Do About It)*. New York: Hill and Wang.
- Pratkanis, A. R. and A. G. Greenwald (1988). "Recent Perspectives on Unconscious Processing: Still No Marketing Applications." *Psychology and Marketing* 5(4): 337–53.
- Putnam, H. and V. Walsh (2007). "A Response to Dasgupta." *Economics and Philosophy* 23(3): 359–64.
- Ramsey, F. (1931 [1926]). "Truth and Probability." In *The Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*, ed. R. B. Braithwaite. London: Routledge & Kegan Paul, 156–98.
- Rapoport, A. and A. M. Chammah (1965). *Prisoner's Dilemma. A Study in Conflict and Cooperation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Rasmusen, E. (2006). *Games and Information: An Introduction to Game Theory*. Oxford: Blackwell.
- Ratcliffe, M. (2007). *Rethinking Commonsense Psychology: A Critique of Folk Psychology, Theory of Mind and Simulation*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rawls, J. (1993). *Political Liberalism*. New York: Columbia University Press.
- Rawls, J. (2001). *Justice as Fairness: A Restatement*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reiss, J. (2001). "Natural Economic Quantities and Their Measurement." *Journal of Economic Methodology* 8(2): 287–311.
- Reiss, J. (2002). "Epistemic Virtues and Concept Formation in Economics." Unpublished PhD dissertation, London School of Economics.
- Reiss, J. (2005). "Causal Instrumental Variables and Interventions." *Philosophy of Science* 72(5): 964–76.
- Reiss, J. (2007a). "Do We Need Mechanisms in the Social Sciences?" *Philosophy of the Social Sciences* 37(2): 163–84.
- Reiss, J. (2007b). "Time Series, Nonsense Correlations and the Principle of the Common Cause." In F. Russo and J. Williamson (eds.) *Causal-*

ity and Probability in the Sciences. London: College Publications, 179–96.

- Reiss, J. (2008a). *Error in Economics: Towards a More Evidence-Based Methodology*. Abingdon: Routledge.
- Reiss, J. (2008b). "Social Capacities." In S. Hartmann and L. Bovens (eds.) *Nancy Cartwright's Philosophy of Science*. Abingdon: Routledge, 265–88.
- Reiss, J. (2010). "In Favour of a Millian Proposal to Reform Biomedical Research." *Synthese* 177(3): 427–47.
- Reiss, J. (2011). "Third Time's a Charm: Causation, Science and Wittgensteinian Pluralism." In P. McKay Illari, F. Russo and J. Williamson (eds.) *Causality in the Sciences*. Oxford: Oxford University Press, 907–27
- *Social Science*. Oxford: Oxford University Press, 154–83.
- Reiss, J. and P. Kitcher (2009). "Biomedical Research, Neglected Diseases, and Well-Ordered Science." *Theoria* 24(3): 263–82.
- Resnik, M. D. (1987). *Choices: An Introduction to Decision Theory*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Risse, M. (2000). "What Is Rational about Nash Equilibria?" *Synthese* 124(3): 361–84.
- Roberts, J. T. (2004). "There Are No Laws of the Social Sciences." In C. Hitchcock (ed.)
- *Contemporary Debates in Philosophy of Science*. Oxford: Blackwell, 151–67.
- Robeyns, I. (2011). "The Capability Approach." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/capabilityapproach/>, accessed November 21, 2012.
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Rosenberg, A. (1992). *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago: University of Chicago Press.
- Ross, D. (2005). *Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Ross, D. (2009). "Integrating the Dynamics of Multi-scale Economic Agency." In H. Kincaid and D. Ross (eds.) *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 245–79.
- Ross, D. (2010a). "Game Theory." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/game-theory/>, accessed November 21, 2012.
- Ross, D. (2010b). "Should the Financial Crisis Inspire Normative Revision?" *Journal of Economic Methodology* 17(4): 399–418.
- Roth, A. E. (1986). "Laboratory Experimentation in Economics." *Economics and Philosophy* 2(2): 245–73.
- Roth, A. E., V. Prasnikar, M. Okuno-Fujiwara and S. Zamir (1991). "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study." *American Economic Review* 81(5): 1068–95.
- Rousseau, J.-J. (2002 [1755]). "Discourse on the Origin and the Foundations of Inequality among Mankind." In S. Dunn (ed.) *The Social Contract and The First and Second Discourses*. New Haven, CT: Yale University Press, 69–148.
- Royall, R. (1997). *Statistical Evidence: A Likelihood Paradigm*. London: Chapman & Hall.
- Russell, B. (1967). *The Autobiography of Bertrand Russell*. London: George Allen and Unwin.
- Sackett, D. L., W. M. C. Rosenberg, J. A. Muir Gray *et al.* (1996). "Evidence-Based Medicine: What It Is and What It Isn't." *British Medical Journal* 312(7023): 71–2.
- Salmon, W. C. (1984). *Scientific Explanation and the Causal Structure of the World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Salmon, W. C. (1989). *Four Decades of Scientific Explanation*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Salmon, W. C. (1991). "Hans Reichenbach's Vindication of Induction." *Erkenntnis* 35(1): 99–122.
- Salmon, W. C. (1992). "Scientific Explanation." In M. H. Salmon (ed.) *Introduction to the Philosophy of Science: A Text by the Members of the Department of the History and Philosophy of Science of the University of Pittsburgh*. Indianapolis: Hackett, 7–41.

- Samuelson, P. A. (1938). "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour." *Economica* 5(17): 61–71.
- Samuelson, P. A. and W. Nordhaus (1992). *Economics*, 14th edn. Boston, MA: McGraw-Hill.
- Sandel, M. J. (1998). "What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets." The Tanner Lectures on Human Values, delivered at Brasenose College, Oxford May 11 and 12, 1998.
- Sandel, M. J. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. London: Allen Lane.
- Santos, A. C. D. (2010). *The Social Epistemology of Experimental Economics*. Abingdon: Routledge.
- Satz, D. (2010). *Why Some Things Should Not Be for Sale: On the Limits of Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Savage, L. J. (1972). *The Foundations of Statistics*. New York: Courier Dover Publications.
- Scanlon, T. (1998). *What We Owe to Each Other*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Schelling, T. C. (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.
- Schelling, T. C. (1999). "Social Mechanisms and Social Dynamics." In P. Hedstrom and R. Swedberg (eds.) *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 32–44.
- Schlimm, D. (2009). "Learning from the Existence of Models: On Psychic Machines, Tortoises, and Computer Simulations." *Synthese* 169(3): 521–38.
- Schultze, C. and C. Mackie, eds. (2002). *At What Price? Conceptualizing and Measuring Cost-of-Living and Price Indexes*. Washington, DC: National Academy Press.
- Sciolino, E. (2008). "Even France, Haven of Smokers, Is Clearing the Air." *New York Times*, January 3.
- Selten, R. (1975). "Reexamination of the Perfectness Concept for Equilibrium Points in Extensive Games." *International Journal of Game*

Theory 4(1): 25–55.

- Selten, R. (1978). "The Chain Store Paradox." *Theory and Decision* 9(2): 127–59.
- Sen, A. (1970). "The Impossibility of a Paretian Liberal." *Journal of Political Economy* 78(1): 152–7.
- Sen, A. (1973). "Behaviour and the Concept of Preference." *Economica* 40(159): 241–59.
- Sen, A. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory." *Philosophy and Public Affairs* 6(4): 317–44.
- Sen, A. (1983a). "Accounts, Actions and Values: Objectivity of Social Science." In C. Lloyd (ed.) *Social Theory and Political Practice*. Oxford: Clarendon Press, 87–107.
- Sen, A. (1983b). *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1987). *On Ethics and Economics*. Malden, MA: Blackwell.
- Sen, A. (1993). "Internal Consistency of Choice." *Econometrica* 61(3): 495–521.
- Sen, A. (1999a). "Assessing Human Development: Special Contribution." In UNDP (ed.) *Human Development Report*. New York: Oxford University Press, 23.
- Sen, A. (1999b). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A. (2009). *The Idea of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sen, A. and B. Williams (1982). *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shadish, W. R., T. D. Cook and D. T. Campbell (2002). *Experimental and Quasi-experimental Designs for Generalized Causal Inference*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Shanks, N. and C. R. Greek (2009). *Animal Models in Light of Evolution*. Boca Raton, FL: BrownWalker Press.
- Shapere, D. (1982). "The Concept of Observation in Science and Philosophy." *Philosophy of Science* 49(3): 485–525.
- Shapiro, M. and D. Wilcox (1996). "Mismeasurement in the Consumer

Price Index: An Evaluation." *NBER Working Paper Series* 5590. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Shoda, Y., W. Mischel and P. K. Peake (1990). "Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions." *Developmental Psychology* 26(6): 978–86.
- Sidgwick, H. (1874). *The Methods of Ethics*. London: Macmillan.
- Simon, H. A. (1953). "Causal Ordering and Identifiability." In W. Hood and T. Koopmans (eds.) *Studies in Econometric Method.* New York: John Wiley, 49–74.
- Simon, H. A. (1959). "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science." *American Economic Review* 49(3): 253–83.
- Simon, H. A. and N. Rescher (1966). "Cause and Counterfactual." *Philosophy of Science* 33(4): 323–40.
- Singer, P. (1979). *Practical Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Skyrms, B. (2004). *The Stag Hunt and the Evolution of Social Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Slovic, P. and S. Lichtenstein (1983). "Preference Reversals: A Broader Perspective." *American Economic Review* 73(4): 596–605.
- Smith, A. (1904 [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen & Co.
- Sober, E. (1987). "The Principle of the Common Cause." In J. Fetzer (ed.) *Probability and Causality: Essays in Honor of Wesley Salmon.* Dordrecht, Netherlands: Reidel, 211–28.
- Spears, D. (2010). "Economic Decision-Making in Poverty Depletes Behavioral Control." *Center for Economic Policy Studies Working Paper 213*. Princeton, NJ: Center for Economic Policy Studies, Princeton University. Online. Available HTTP: <http://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/213spears.pdf>, accessed December 6, 2012.
- Spirtes, P., C. Glymour and R. Scheines (2000). *Causation, Prediction, and Search*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Stahl, D. O. and P. W. Wilson (1995). "On Players' Models of Other Players: Theory and Experimental Evidence." *Games and Economic Behavior* 10(1): 218–54.

- Stapleford, T. (2007). *The Cost of Living in America: A Political History of Economic Statistics, 1880–2000*. New York: Cambridge University Press.
- Steel, D. (2004). "Social Mechanisms and Causal Inference." *Philosophy of the Social Sciences* 34(1): 55–78.
- Steel, D. (2008). *Across the Boundaries. Extrapolation in Biology and Social Science*. Oxford: Oxford University Press.
- Steel, D. (2011). "Causality, Causal Models, and Social Mechanisms." In I. C. Jarvie and J. Zamora-Bonilla (eds.) *The Sage Handbook of the Philosophy of Social Sciences*. London: Sage, 288–304.
- Steiner, H. (1994). *An Essay on Rights*. Cambridge, MA: Blackwell.
- Stern, N. H. (2009). *The Global Deal: Climate Change and the Creation of a New Era of Progress and Prosperity*. New York: Public Affairs.
- Stiglitz, J. E. (2006). "Scrooge and Intellectual Property Rights: A Medical Prize Fund
- Could Improve the Financing of Drug Innovations." *British Medical Journal* 333: 1279–80.
- Stiglitz, J. E. (2009). "The Anatomy of a Murder: Who Killed the American Economy?" *Critical Review* 21(2–3): 329–39.
- Stiglitz, J. E. and L. J. Bilmes (2008). *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict*. New York: Norton.
- Stiglitz, J. E., A. Sen and J.-P. Fitoussi (2010). *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. New York: New Press.
- Strevens, M. (2004). "The Causal and Unification Accounts of Explanation Unified-Causally." *Nous* 38: 154–79.
- Suarez, M., ed. (2009). *Fictions in Science. Philosophical Essays on Modeling and Idealization*. New York: Routledge.
- Sugden, R. (2000). "Credible Worlds: The Status of Theoretical Models in Economics." *Journal of Economic Methodology* 7(1): 1–31.
- Sugden, R. (2009). "Credible Worlds, Capacities and Mechanisms." *Erkenntnis* 70(1): 3–27.
- Sugden, R. (2011). "Explanations in Search of Observations." *Biology and Philosophy* 26(5): 717–36.
- Sumner, L. W. (1996). *Welfare, Happiness, and Ethics*. Oxford: Ox-

ford University Press.

- Suppes, P. (1970). *A Probabilistic Theory of Causality*. Amsterdam: North-Holland.
- Thaler, R. H. and C. R. Sunstein (2003). "Libertarian Paternalism." *American Economic Review* 93(2): 175–9.
- Thaler, R. H. and C. R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Titmuss, R. (1970). *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy.* New York: New Press.
- Tversky, A. and D. Kahneman (1974). "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185(4157): 1124–31.
- Tversky, A. and D. Kahneman (1981). "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science* 211(4481): 453–8.
- Urbach, P. (1985). "Randomization and the Design of Experiments." *Philosophy of Science* 52(2): 256–73.
- Urquiola, M. and E. Verhoogen (2009). "Class-Size Caps, Sorting, and the Regression-Discontinuity Design." *American Economic Review* 99(1): 179–215.
- Vallentyne, P. (2012). "Libertarianism." In E. N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Online. Available HTTP: <http://plato.stanford.edu/entries/libertarianism/>, accessed November 21, 2012.
- Vandenbroucke, J. P. (2008). "Observational Research, Randomised Trials, and Two Views of Medical Science." *PLoS Med* 5(3): e67.
- Varian, H. R. (1992). *Microeconomic Analysis*. New York: Norton.
- Varian, H. R. (2010). *Intermediate Microeconomics*. New York: Norton.
- von Neumann, J. and O. Morgenstern (1944). *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wallis, W. A. and M. Friedman. (1942). "The Empirical Derivation of Indifference Functions." In O. Lange, F. McIntyre and T. O. Yntema (eds.) *Studies in Mathematical Economics and Econometrics in Memory of Henry Schultz*. Chicago: University of Chicago Press, 175–89.
- Walzer, M. (1983). *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.

- Way, J. (forthcoming). "Explaining the Instrumental Principle." *Australasian Journal of Philosophy.*
- Weber, M. (1949 [1904]). "Objectivity in Social Science and Social Policy." In M. Weber, E. Shils and H. Finch (eds.) *The Methodology of the Social Sciences.* Glencoe, IL: Free Press, 50–112
- Weber, M. (1968). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology.* New York: Bedminster Press.
- Weibull, J. (2004). "Testing Game Theory." In S. Huck (ed.) *Advances in Understanding Strategic Behaviour.* New York: Palgrave, 85–104.
- Weisberg, M. (2007). "Three Kinds of Idealization." *Journal of Philosophy* 104(12): 639–59.
- Wilkinson, N. and M. Klaes (2012). *An Introduction to Behavioral Economics.* Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Williams, B. (2011). *Ethics and the Limits of Philosophy.* Abingdon: Routledge.
- Wimsatt, W. (2007). *Re-engineering Philosophy for Limited Beings: Piecewise Approximations to Reality.* Boston, MA: Harvard University Press.
- Wolff, J. (2004). "Are There Moral Limits to the Market?" Unpublished manuscript, London School of Economics. Online. Available HTTP: <http://sas-space.sas.ac.uk/672/>, accessed December 5, 2012.
- Wolff, J. (2006). *An Introduction to Political Philosophy.* Oxford: Oxford University Press.
- Woodward, J. (1989). "Data and Phenomena." *Synthese* 79: 393-472.
- Woodward, J. (2000). "Data, Phenomena, and Reliability." *Philosophy of Science* 67(Supplement): S163–S179.
- Woodward, J. (2002). "What Is a Mechanism?" *Philosophy of Science* 69: S366–S377.
- Woodward, J. (2003). *Making Things Happen.* Oxford: Oxford University Press.
- Woodward, J. (2009). "Why Do People Cooperate as Much as They Do?" In C. Mantzavinos (ed.) *Philosophy of the Social Sciences. Philosophical Theory and Scientific Practice.*
- Cambridge: Cambridge University Press, 219–65.
- Worrall, J. (2000). "The Scope, Limits, and Distinctiveness of the Method of 'Deduction from the Phenomena': Some Lessons from Newton's

'Demonstrations' in Optics." *British Journal for the Philosophy of Science* 51(1): 45–80.

- Worrall, J. (2002). "*What* Evidence in Evidence-Based Medicine?" *Philosophy of Science* 69: S316–S330.
- Worrall, J. (2007a). "Evidence in Medicine and Evidence-Based Medicine." *Philosophy Compass* 2: 981–1022.
- Worrall, J. (2007b). "Why There's No Cause to Randomize." *British Journal for the Philosophy of Science* 58(3): 451–88.
- Wright, C. (1969). "Estimating Permanent Income: A Note." *Journal of Political Economy* 77(5): 845–50.
- Young, H. P. (1993). "The Evolution of Conventions." *Econometrica* 61(1): 57–84.


MANA.NET



لم يعُد بوسع علماء الاقتصاد تفادي أجندة المشكلات في فلسفة الاقتصاد دون مخاطرة فكرية. ويخاطر فلاسفة الأخلاق والسياسة أيضًا إن فعلوا ذلك. يصحبنا الكتاب في جولة حول أهم قضايا هذا المجال، ليُعلّم الاقتصاديين والفلاسفة أنهم يحتاجون إلى معرفة أثر كل مبحث منهما على الآخر. وليدلّل هذا على ارتباط الفلسفة الوثيق بعلم الاقتصاد وبالاقتصاد نفسه.

تطرح القضايا الفلسفية في الكتاب كله بالأمثلة، وتحلّل في سياق حالات ملموسة من الاقتصاد المعاصر، وتاريخ الأفكار الاقتصادية، والأحداث الاقتصادية الفعلية.


ISBN 978-603-91578-8-5

9 786039 157885

الطبعة الأولى: 2021

